

OVIDIO LEFEBVRE D'OVIDIO

LE LEGGI SPECIALI  
DEL SALARIO



801

NAPOLI — ALFREDO GUIDA — EDITORE

C. BOVIO

**Delitti e delinquenti  
nel nuovo codice penale**

Un vol. di pag. XVI-240 L. 20

C. BOVIO

**Le malattie dello spirito  
nel nuovo codice penale**

Un vol. di pag. XII-232 L. 20

M. COLONNA

**Genesi ed esodo  
della Crisi Mondiale**

2.<sup>a</sup> Edizione

Un vol. in 16. L. 10

M. COLONNA

**Lo stato risolve la crisi  
mondiale**

Un vol. in 8. L. 3,50

L. De FIIPPIS

**Dei contratti civili**

Un vol. in 8. L. 15

V. LA ROCCA

**La crisi economica  
mondiale**

Un vol. in 16. L. 5

V. LA ROCCA

**Prospettive mondiali**

Un vol. in 16. L. 6

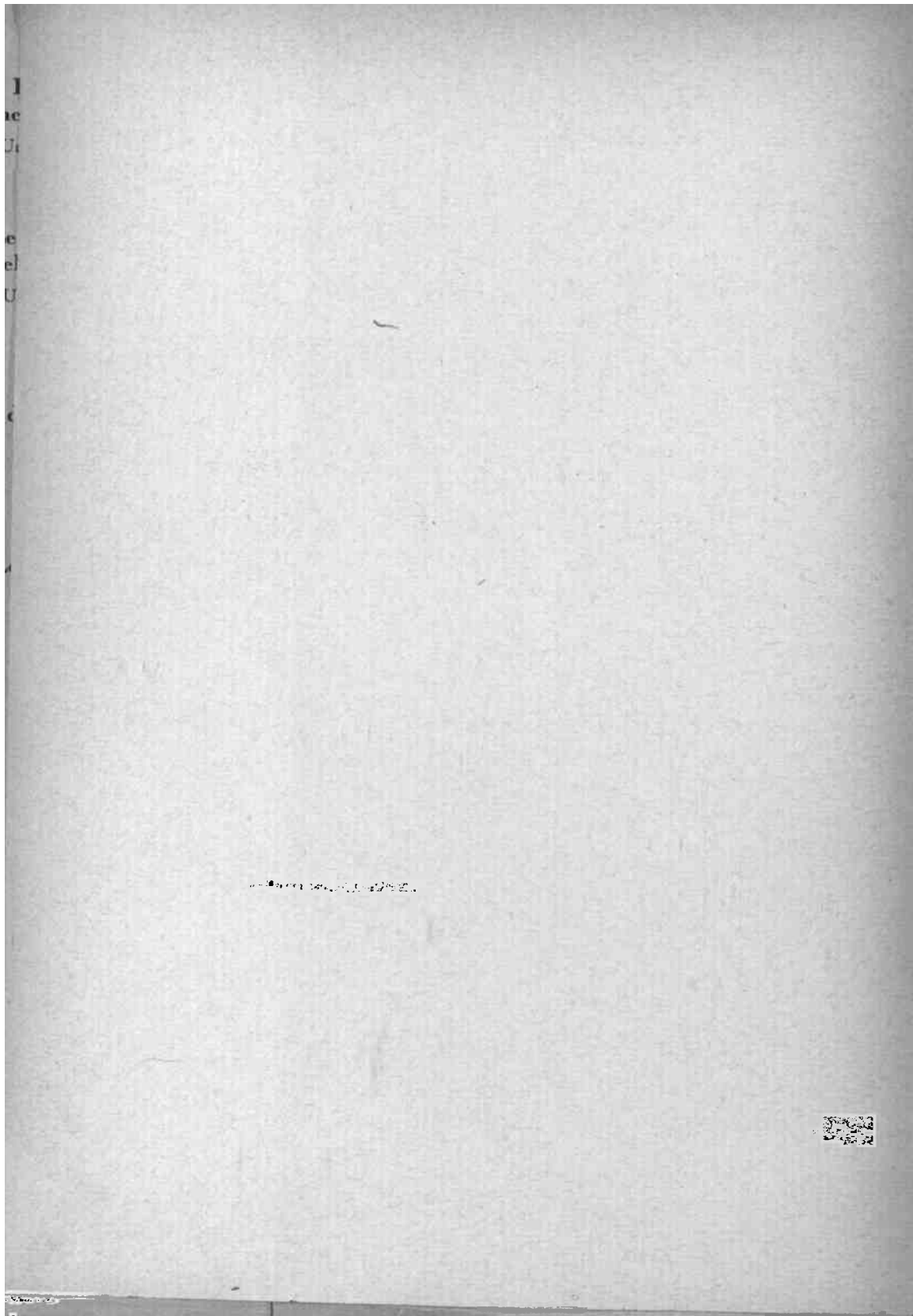
O. LEFEBVRE D'OVIDIO

**Sconto, interesse, prezzi**

Un vol. in 8. L. 15

Devotamente offerta  
O. Defebres & C<sup>ia</sup>  
Febbraio 1934

## LE LEGGI SPECIALI DEL SALARIO





DEP. J. 801

OVIDIO LEFEBVRE D'OVIDIO

RAV0157427

# LE LEGGI SPECIALI DEL SALARIO



NAPOLI — ALFREDO GUIDA — EDITORE

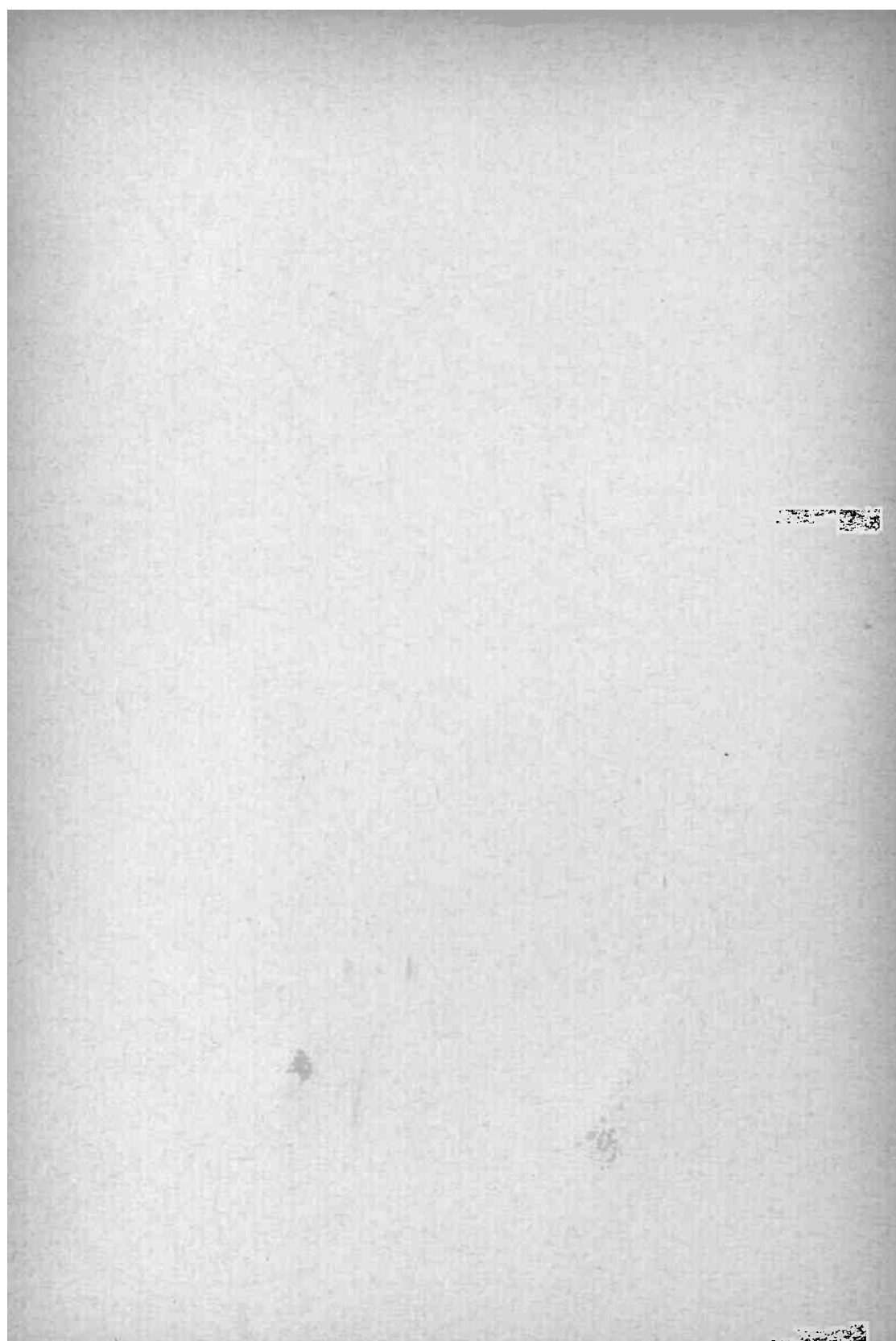
N.ro INVENTARIO PRE 16197

PROPRIETÀ LETTERARIA RISERVATA

---

*Printed in Italy*

*Ad Augusto Graziani*  
*guida sapiente dei miei studi*



## AVVERTENZA

*Questo lavoro potrà sembrare—limitate le citazioni di autori a quelle imposte dai canoni dell'onestà, per toglier all'opera ogni pretesa erudita — troppo leggero e superficiale, perchè accuratamente rifugge da ogni sfoggio di dottrina, e per necessità rinunzia ad approfondirsi in singoli punti.*

*Gli è che, dato l'ingente sviluppo che ha raggiunto la dottrina del salario, l'orientamento tecnico del suo svolgimento, e la mole enorme di elementi concreti che le indagini statistiche mettono a disposizione dello studioso, il voler dedicare un esame approfondito a ciascuna legge speciale del salario avrebbe richiesto non un volume ma una collana di volumi. Basterà pensare a quel che significa trattare esaurientemente dei salari nei vari paesi e nelle varie epoche, per comprendere come questa espressione sia anche troppo moderata.*

*Un conveniente sviluppo, del resto, dei singoli argomenti rientra piuttosto nelle discipline statistiche che nelle economiche. Abbiamo perciò voluto limitarci a dare un cenno generale della materia, a fornire cioè — se ci fosse consentito il bisticcio — la teoria generale delle*

*leggi speciali del salario, dando loro una classificazione sistematica ed esaminandole con un angolo visuale unico.*

*Nell'ambito di simile classificazione, per dare uno sviluppo il più possibile omogeneo ai vari temi, non si è potuto tenere che un limitato conto della maggiore vastità relativa di alcuni di essi (salario nelle varie epoche) e dell'attualità e importanza pratica di altri (salario corporativo).*

## INTRODUZIONE

LA TEORIA GENERALE DEL SALARIO : CENNI. - LE LEGGI SPECIALI  
DEL SALARIO : CRITERI.

Nella realtà non esiste la benchè menoma generalità. E' il pensiero umano, dotato della facoltà dell'astrazione, il quale dei dati individuali che percepisce, particolari compatibilmente alla forma dell'intelletto, compie una progressiva elaborazione, discernendo tra di essi quelli che a mano a mano si prestano, in numero sempre più ristretto, a formulare un concetto vie più astratto, che racchiuda in sé un numero vie più ampio di fenomeni, i quali la realtà presenta isolati ed individui, ed esso pensiero tenta di avvicinare e raggruppare.

Ora, la realtà sociale, e più precisamente economica, presenta una massa enorme di uomini, che lavorano, producono, vivono. L'osservatore odierno scorge che queste tre attività umane sono oggi generalmente connesse; e trova che questa connessione sorge da una forma speciale di diritto che l'uomo acquista, mediante il suo lavoro produttivo, a consumare, a suo beneficio, una quantità determinata di prodotti altrui. E, poi che vede che questa forma speciale, astrazione fatta dalle condizioni singole in cui si presenta, rimane costante e generale, ne deduce un concetto astratto, base della esistenza sociologica che immagina. E questa forma chiama « salario ».

Onde nel nome stesso e nella sua definizione, è la prima e generale concrezione logica intorno a questo fe-

nomeno, la circonferenza più ampia, per quanto men precisa.

Ma, poi che, di questo concetto munito, lo speculatore osserva la realtà che in esso è contenuta, gli fa d'uopo di restringere la circonferenza fino a tendere al punto, e di vie più precisare e materializzare l'immagine.

E sorge la legge universale del salario prima, quindi le singole leggi particolari; per arrestarsi ove la legge, per divenire particolarissima, anzi individuale, perde quella concettuale astrazione che le è propria e si trasforma più propriamente in caratteristica, fattezza del fenomeno singolo, e merita piuttosto un tal nome.

A base della formulazione di una teoria generale del salario vengon poste diverse e numerose leggi universali, talora quasi prive di ogni valore, talora insufficienti ed unilaterali soltanto, bastevoli mai: perchè non una legge, ma un complesso di leggi è necessario a tale compito. Di queste leggi soggettivamente ricondotte a valore di causa unica, alcune non hanno più che valore storico, altre invece rimangon tuttora sulla breccia a disputarsi il campo. Noi ci limiteremo ad un fugace accenno alle principali opinioni (1), per fermarci ad una breve esposizione di una teoria generale, la quale tenga possibilmente conto di ogni fattore essenziale, e ci serva di appoggio a procedere a un esame delle leggi speciali del salario.

La prima formulazione scientifica di una legge del salario si ha soltanto con Adamo Smith. Gli scrittori precedenti, come Petty, Turgot, Franklin, espressero vaghe e sporadiche considerazioni.

Lo Smith (2) distingue nettamente due periodi. Nel

---

(1) Per un esame esauriente ed acuto dell'argomento si veda Musso, *La dottrina del salario*, Napoli 1898.

(2) SMITH, *Wealth of Nations* I, cap. 8.



primo, in cui la proprietà fondiaria non è ancora saturata, il lavoratore può produrre indipendentemente, senza il concorso del capitale, e il prodotto costituisce la retribuzione del suo lavoro. Nel secondo periodo l'appropriazione della terra è completa, il capitale si trova in possesso esclusivo di alcuni pochi individui, e d'altronde il lavoratore a causa dell'evoluzione del processo produttivo, non può più prescindere. Comincia allora la lotta tra capitale e lavoro, quasi sempre favorevole, almeno nel tempo passato, al capitale, che, per la stessa limitatezza dei suoi possessori raggiunge più facilmente la coalizione. In conseguenza, ripetendosi per il lavoro le condizioni di mercato di qualsiasi altra merce, il saggio del salario dipende dal rapporto di domanda e offerta, e questo rapporto è sovente sfavorevole all'offerta. Tuttavia lo Smith ammette che, per quanto sfavorevole tale rapporto sia, il saggio del salario non possa mai discendere al disotto di un minimo, costituito dalla somma necessaria all'esistenza del lavoratore ed al mantenimento della sua famiglia.

Essenzialmente simile alla teoria dello Smith è quella del Ricardo (1). Questi distingue un salario naturale e un salario corrente. Salario naturale è appunto la quantità necessaria per la vita della classe operaia; salario corrente è invece il prezzo di mercato che si stabilisce volta a volta in base al rapporto di domanda ed offerta. Si comprendono immediatamente alcune conseguenze fondamentali di tale formulazione. Anzitutto, se il Ricardo precisa la differenza tra salario naturale e salario corrente, ciò vuol dire che egli ritiene che l'uno e l'altro non debbano necessariamente coincidere. Ma d'altronde, dalla denominazione stessa dell'uno risulta come il Ricardo ritenga che il salario corrente tenda, attraverso oscillazioni,

---

(1) RICARDO, *Principles*, Cap. V.

a coincidere con il salario naturale : giacchè, se noi non vogliamo interpretare la locuzione « salario naturale » come salario giusto, logico, legittimo, dobbiamo interpretarla come salario che fatalmente, necessariamente vige e deve vigere.

Al giorno d'oggi si può dubitare, più per un vicino passato e uno sperato avvenire che non per il critico presente, della realtà di una simile necessaria tendenza, e si può quindi negare la qualifica di salario naturale a quella retribuzione che rappresenta il minimo necessario alla continuazione della classe operaia. Perchè d'altronde in questo minimo non si può includere alcuna cosa che superi le impellenti esigenze della vita, altrimenti si viene a privare il salario naturale di quella stabilità e rigidezza che sono i caratteri indispensabili per una quantità tipo, limite, misura — in certa guisa — di ogni altro (1).

Tuttavia il Ricardo dà la dimostrazione di una tale tendenza : se il salario corrente è superiore al salario naturale, la prosperosa condizione economica ecciterà la classe lavoratrice ad una più intensa procreazione, che tosto riporterà il salario al livello naturale ; se il salario corrente è inferiore al salario naturale, l'offerta di lavoro non potrà continuare e il rapporto tra domanda e offerta ne sarà influenzato favorevolmente all'offerta.

Si può osservare a questo proposito come ciascuno scrittore attribuisca a suo talento l'incremento della procreazione al benessere o al malessere materiale della classe operaia; come poi quasi sempre si ecceda nella parificazione del lavoro alle altre merci e si giunga ad affermazioni veramente inspiegabili. Si dice infatti : se il salario corrente è inferiore al salario naturale, l'offerta cessa (2). Ma come

---

(1) È tuttavia questa la tendenza manifestata da molti economisti (Engel).

(2) Secondo il COSSA (*Primi elementi di economia sociale*, XV Ed., Milano 1924, p. 166) l'offerta di lavoro diminuisce se il salario corrente è inferiore

cessa? che cosa fanno quei disgraziati? deliberano forse di morire? E' evidente che, nella produzione di una merce qualsiasi, se il prezzo ottenuto non riesce a coprire il costo di produzione, l'imprenditore cessa dal produrre. Ma che cosa può fare mai un operaio, se non ottiene lavoro a condizioni atte ad assicurargli la vita? Può forse aspettare senza sostentamento tempi migliori? O si dice forse: « io non posso vivere sufficientemente bene, dunque è meglio morire che non vivacchiare »?. Evidentemente no: egli accetterà quel salario che, se pure non gli consentirà condizioni umane, tuttavia gli lascerà quasi sempre il campo per condurre un'esistenza squallida e stentata. Giacchè, si badi, il salario naturale non può rappresentare quel salario al disotto del quale cessa addirittura la possibilità di mantenersi comunque in vita, perchè altrimenti le altre costruzioni del Ricardo sarebbero inverosimili. Si può pertanto ritenere che il salario corrente possa a lungo, e si è verificato, fermarsi al di sotto del salario naturale, e che il livellamento dal Ricardo contemplato si presenti solo quando l'inferiorità si sia spinta ad un grado notevolissimo.

Identificato il salario corrente col salario naturale, fissato e stabilizzato il salario corrente sul centro delle sue oscillazioni, si ottiene la legge di bronzo del Lassalle e del Marx. Va peraltro notato come tale identità si abbia per il Lassalle a causa della eccessiva prolificità operaia, per il Marx a causa del regime capitalistico e dell'introduzione delle macchine.

Ma la legge di bronzo, sconfessata dalla realtà, ha importanza più che altro storica.

---

al salario normale (cioè a quello che procura al lavoratore il tenore di vita a cui è abituato, ed è cioè determinato dalle spese di produzione). Ma — osserviamo — se diminuisce la quantità di lavoro del singolo lavoratore, aumenta però il numero dei lavoratori (cfr. il nostro cap. I della Parte I).

A proposito del salario naturale del Ricardo abbiamo detto che esso va inteso come « salario necessariamente esistente nella realtà » e non come « salario giusto »: qualora ci si attenga a questa seconda interpretazione si perviene alla concezione astratta del Thünen (1). Problema, come si vede, deduttivo e razionale, e non empirico; problema di giustizia sociale e non di realtà economica.

Ma, per la loro stessa astrattezza, e perchè riguardano uno stadio economico primitivo superato, le indagini del Thünen non hanno per noi grande importanza.

Importanza fondamentale nella storia della legge generale del salario ha, per il numero e l'altezza dei suoi sostenitori, per la serie di polemiche e di conversioni a cui dette luogo, la teoria del fondo-salari.

Dopo la prima formulazione di James Mill, John Stuart Mill l'esprime in forma sistematica e completa.

A lui si accostò, con qualche particolarità, il Senior. Ma la lunga serie di obiezioni che contro tale teoria formularono Longe, Brentano, Walker, George, e più d'ogni altro il Thornton, convinsero il Mill, che acconsentì all'opinione del Thornton. Il Cairnes riprese ancora la teoria abbandonata e la riedificò completamente; ma anche la teoria opposta trovava ad opera del Pierson una nuova sistemazione. In seguito anche l'elaborazione del Cairnes, accuratamente esaminata ed acutamente criticata dal Nazzari e da altri molti, veniva a decadere.

Tali i punti fondamentali della storia del fondo-salari. Lungo sarebbe l'esporre compiutamente i singoli atteggiamenti. Con la locuzione « fondo-salari » il Mill vuole indicare quella porzione del capitale circolante destinata in un determinato momento al pagamento dei salari. Il saggio del salario è dato dal quoziente di tale fondo-salari per la « popolazione », ossia per il numero di lavoratori

---

(1) J. H. VON THÜNEN, *Der isolirte Staat*, Berlin 1850, pag. 154.

che si ha in un determinato momento. Va poi notato che, per quanto l'entità del fondo salario non sia fissa, e possa subire invece notevoli mutamenti, in seguito ad un incremento della ricchezza, a un miglioramento del risparmio, a un cambiamento del metodo di produzione, tuttavia, determinatasi quella entità, nulla riuscirà a modificare il saggio dei salari; gli sforzi, i moti e gli scioperi degli operai potranno stabilire dislivelli tra i vari salari, ma il totale complessivo rimarrà identico.

« Non è la cifra assoluta dell'accumulazione e della produzione che importa alla classe lavoratrice, e neppure la cifra dei fondi destinati a esser distribuiti tra i lavoratori: è la proporzione che esiste tra questi fondi e il numero delle persone che se li dividono. La sorte delle classi lavoratrici non può esser migliorata che da un cambiamento a suo vantaggio di questa proporzione » (1). Considerata questa proporzione, considerate queste cifre di capitali e di uomini come fisse, precise, note a priori.

Ed in ciò appunto sta l'insufficienza di questa dottrina. In regime capitalistico nulla di tutto ciò, nulla è prestabilito; bensì e il capitale circolante impiegato viene determinato con precisione solo dopo adempiuta la sua funzione produttiva, e il numero dei lavoratori si determina solo di giorno in giorno, in base alla domanda e alle progressive condizioni dell'industria.

E poi, che forse, precisata pure che fosse l'entità del capitale circolante, questo non va ripartito, nelle singole imprese, a talento dell'imprenditore, in varia guisa tra salari e spese tecniche?

Il Senior sostiene che il salario sia determinato dal rapporto tra le forze produttive (capitale e lavoro) impiegate nella produzione di merci di lusso e le forze pro-

---

(1) J. S. MILL, *Principles of Political Economy*, Londra 1872; libro II Cap. XI, § 3.

duttive impiegate nella produzione di beni di consumo operaio.

Il Cairnes precisa le teorie del Mill, e su quelle premesse elabora una più complessa costruzione. Il fondo-mercedi consta di due parti: l'una, di gran lunga maggiore, è adibita a retribuire il lavoro produttivo; l'altra, minore, ricompensa il lavoro improduttivo. Quanto alla prima, che presenta l'interesse fondamentale, si può osservare che essa è uno degl'impieghi del capitale. Pertanto la sua entità dipende e dall'entità del capitale stesso e dalla proporzione secondo la quale il capitale viene ripartito tra le sue varie funzioni. Ora, ciascun individuo capitalizzando sottostarà a tre condizioni fondamentali: la somma delle sue ricchezze; il suo desiderio di accumulazione; l'opportunità della capitalizzazione. La ripartizione poi nell'ambito del capitale così determinato è data fondamentalmente dalla varia natura di ciascuna industria, ed anche dal saggio dei salari. Ne consegue che, essendo tale saggio determinato essenzialmente dal rapporto tra domanda e offerta, qualora tale rapporto sia favorevole all'offerta, da un lato il fondo-salari aumenterà, dall'altro il numero dei salariati diminuirà, per cui l'influenza esercitata della variazione del rapporto tra domanda e offerta sul saggio del salario, sarà più che proporzionale all'entità di quella variazione; inversamente avverrà quando quel rapporto varii in senso inverso.

Ma questa, che è la proposizione centrale della teoria del Cairnes, è stata acutamente confutata dal Nazzari.

Risulta poi evidente che per il Cairnes due sono le cause che possono migliorare il saggio dei salari: l'incremento di capitale, che però, poichè non si risolve tutto in fondo salari, produce un miglioramento dei salari più lento e minore dell'aumento delle rimanenti ricchezze: la diminuzione dell'offerta di lavoro, e questa per il Cairnes può essere anche artificiale. Anzi tale e non altra

può essere l'efficacia delle associazioni operaie : è questo ancora un punto inesatto della teoria del Cairnes.

Il Thornton nota come tale fondo salari generale non possa derivare che dalla somma dei singoli fondi salari ; il che presupporrebbe che ciascun individuo, nella sua economia, segua uno schema nettamente prestabilito ; il che è assurdo.

Ma in definitiva essa manca, nella più assoluta maniera, di un'elasticità sufficiente a seguire il dinamismo formidabile dell'economia contemporanea : è un paralitico che non può inseguire un acrobata.

Non dunque il rapporto tra fondo salari e mano d'opera può influire sull'entità della retribuzione, ma invece il rapporto tra la domanda e l'offerta. Che se anche l'entità del capitale fugge sempre da limite della domanda, pure questa si presenta come richiesta di un determinato numero di operai, non di una determinata somma complessiva di retribuzioni.

Ma anche il rapporto tra la domanda e l'offerta, fattore veramente essenziale e primo, viene ad esser portato ad erronee conseguenze, quando una visione unilaterale lo riduce ad unica base dell'entità del salario. Ora è evidente che determinare le variazioni non vuol dire affatto determinare l'entità, ed anzi, perchè quelle oscillazioni si possano verificare, è necessaria una base, stabilita da un altro fattore, senza di che esse avrebbero un valore teorico, ma non un effetto pratico. Prescindere da quest'altro elemento che potrà esser il costo di produzione, è erroneo quanto prescindere dal rapporto della domanda e dell'offerta. Non uno di questi due fattori, ma ambedue son necessari alla determinazione del salario. Altrimenti si avrà, nell'un caso, un valore teorico, nell'altro un salario detto « naturale », perchè prescinde dalle variazioni del mercato, ma che tale titolo non merita, in quanto anzitutto quelle variazioni son naturali anch'esse, e poi perchè non riesce a sottrarvisi effettiva-



mente, ma soltanto, senza seguirle, ne coglie il valore momentaneo e lo riduce arbitrariamente a valore fisso.

Astrazioni da elementi della realtà, infatti, non sono ammissibili, perchè assurdo è pretendere che tali elementi vizino la realtà; è ben più vero invece che la soppressione di essi turba, e ingiustificatamente modifica, il fatto economico, o meglio la intuizione di esso. Astrazioni di tal genere non sono dunque legittimate che in ricerche deliberatamente astratte, come quella del von Thünen. Di queste invero si potrà discutere l'utilità, ma non rimproverarne l'irrealtà, nè rilevarvi la mancanza di una rispondenza cui non pretendono.

Le teorie opposte a quella del fondo salari il più delle volte partono dal presupposto che non il capitale ma il prodotto paghi i salari.

Il Pierson, partendo da un concetto di tal genere, e cioè che il prodotto d'una determinata quantità di lavoro è il punto di equilibrio della domanda e dell'offerta di lavoro, sostiene che il saggio del salario deve esser tale da consentire un sia pur minimo profitto alla categoria meno favorita di imprenditori necessari per assorbire tutta l'offerta di lavoro. Analogamente il Marshall.

Anche per il Leroy-Beaulieu il punto fondamentale rimane che il prodotto è la fonte del salario; ed egli perviene quindi ad una formulazione in questo senso opposta alla teoria del fondo salari. In ogni genere di lavoro il salario tende a regolarsi sulla produttività del lavoro dell'operaio; con produttività si vuol significare la quantità di soddisfazioni che, secondo i bisogni e i gusti della società, produce ciascun genere di lavoro.

In seguito numerosi altri economisti accettarono e precisarono tale illazione; così il von Thünen, il Böhm-Bawerk, il Marshall e la scuola utilitaristica.

Ma ciò non toglie che questa teoria, a prescindere dalle eccezioni che ad essa si potrebbero muovere, tro-



va la smentita più sicura e categorica nella costante manifestazione della realtà.

In conclusione, anche senza volersi fermare a esami particolareggiati, come già non ci siamo indugiati a particolareggiare menzioni, osserviamo che queste teorie sono tutte più o meno unilaterali; che tutte voglion risolvere con un fattore solo una realtà multiforme e complessa. Esse non peccano, dunque, quasi sempre, di incorrispondenza alla realtà, ma di incompletezza.

Non uno degli elementi accennati, pertanto, va escluso e ripudiato, come sfornito di qualsiasi influenza sulla determinazione del saggio del salario. Fatta eccezione di quei fattori caratteristici e speciali, che intervengono, o intervengono efficacemente, solo per determinati rami di lavoro, e astenendoci da una formulazione precisa e generale di intensità d'influenza, si può ritenere che le mercedi vengono a determinarsi in base ad una serie di elementi primari e ad una serie di elementi secondari. Esisteranno anzitutto due limiti, al di sotto e al di sopra dei quali normalmente il salario non potrà spingersi: limite minimo il costo di produzione del lavoro, limite massimo la produttività integrale di esso. Limiti e fattori nello stesso tempo, la cui alternativa efficacia è affidata alla maggior o minore rilevanza che può volta a volta assumere la personalità del lavoratore, nel concetto della quale è inclusa l'influenza che può avere la sua norma di vita.

In tal senso, a fissare cioè tale oscillante funzione, interviene il variabile rapporto tra domanda ed offerta, che per l'appunto segue, e in certo modo rappresenta, il rilievo dell'individuo di fronte alla massa più o meno grande.

L'influenza enorme che il rapporto tra domanda e offerta esercita sul saggio del salario si spiega col fatto che gl'imprenditori, tendendo sempre al massimo profitto, impiegheranno dapprima gli operai che presentano esigenze minori; ma qualora dovessero ottenere una maggiore quantità di mano d'opera, occorrerebbe loro di chiamare

gli operai forniti di maggiori esigenze che prima avevano scartato, e si troverebbero costretti ad offrire loro una più alta mercede. Ma il prezzo del lavoro, di uno stesso mercato e per una medesima qualità, deve essere unico.

Sul rapporto nominato può incidere il grado di associazione e di sviluppo sociale della classe operaia (1).

A noi pare che, così formulata, la legge generale del salario possa subire e l'influenza della infinita varietà di industrie, di condizioni di lavoro, di entità di richiesta, e la determinazione delle diversissime capacità e qualità dell'uomo, della sua diversissima offerta relativa, della ineguale associazione contingente, della variamente diffusa inclinazione per una sorta determinata di lavoro.

E come le qualità individuali, intellettuali e fisiche dell'uomo, così le sue qualità nei rispetti economici, così del pari le caratteristiche, la penosità, la difficoltà delle industrie, così infine e per conseguenza l'entità dei salari si distribuiranno secondo una curva binomiale. Poiché fenomeni sociali connessi col fenomeno primo, insito alla natura dell'uomo, seguiranno la stessa legge che domina quello (2). Al massimo la curva si potrà presentare legger-

---

(1) Cfr., per una formulazione molto simile: CORNELISSEN, *Théorie du salaire et du travail salarié*, 2.<sup>a</sup> ed., Paris 1933, pag. 674 sg.: «La valeur d'échange et le prix de marché du travail (le salaire) tendent à coïncider avec le coût d'entretien habituel à la catégorie limite d'ouvriers qui réclament la norme de vie la plus élevée, et où les entrepreneurs capitalistes doivent cependant recruter la mainœuvre nécessaire pour compléter le personnel ouvrier qui assurera la bonne marche technique de leurs entreprises. — Ceci dans la marge comprise entre les limites minima et maxima du salaire, marge où chaque taux de salaire est déterminé par la force économique de chacune des parties en présence».

(2) « It has been pointed out that industrial efficiency is dependent upon physical, mental, and moral qualities, and these qualities... there is good reason for regarding as being distributed according to the gaussian law. Professor Edgeworth has demonstrated a theorem to the effect that... if a variable thing obey the normal law, a function of that thing will obey the normal law ». (MOORE, *Laws of Wages*, New York 1911, pag. 77).

mente alterata, ma ciò non verrà ad inficiarne il valore ; essa mostrerà la simultanea concorrenza di cause diverse, e seguirà una delle più solite fattezze delle leggi sociali.

La produzione offre lavori di differente difficoltà ; l' uomo ha generalmente qualità e attitudini medie, solo raramente o scarsissime o eccellenti. Ne consegue che ad affettuare i lavori di media difficoltà si troveranno, disposti ed abili, operai in gran numero ; e l'abbondanza, che pur si rileva, di tali impieghi, non riuscirà ad assorbir tutta l'offerta di lavoro. Ad effettuare i lavori più delicati, invece, saranno atti solo i pochi operai muniti di speciali attitudini, che si troveran quindi in vantaggiose condizioni rispetto all' imprenditore. Mentre infine, per i lavori più bassi non si troveranno disposti soltanto tutti i peggiori operai, ma anche tutti quelli che non hanno trovato il lavoro medio adatto alla loro categoria : e il saggio del salario, inevitabile conseguenza, ne verrà depresso.

E così che in varia guisa la domanda e l'offerta di lavoro sospingono il saggio del salario verso il costo di produzione, o al contrario lo connettono alla produttività del lavoro, regolando, in certo modo, l'efficacia di questi elementi e di tutti gli altri fattori, primari e secondari.

« La legge speciale del salario è una riprova della legge generale, perchè rivela che i salari speciali differiscono soltanto per cause che attenuano l'offerta del lavoro, che la suffragano di un elemento monopolistico, e così dimostra anche una volta che il salario è in funzione pure del numero dei lavoratori, rendendo palese la benefica influenza d'una restrizione dei concorrenti ad un medesimo impiego » (1).

\*  
\* \*

Attraverso questa rapida delineazione di una teoria

---

(1) GRA ZIANI, *Salario*, Milano 1893, pag. 22.

generale del salario viene creato un concetto di astrazione e universalità tale, da poter in sè, senza discordanze, comprendere ogni fenomeno singolo. Ma la teoria generale del salario non può che enumerare le serie di fattori, i quali intervengono universalmente nella determinazione del saggio, senza però neppure stabilire un ordine di priorità, in essi, se non per quello che ancora universalmente avviene. Una tale priorità, anzi la netta composizione di tali fattori e l'enunciazione anche di alcun altro caratteristico, è possibile quando di una meno ampia categoria di salari si voglia determinare la norma particolare, la legge speciale.

«La legge generale del salario... è quella che, astraendo dalle varie condizioni di *persona*, di *luogo* o di *professione* determina le cause dalle quali deriva il salario del *lavoro comune* cioè di quello che non richiede *singolare perizia* e che non soggiace a *privazioni e rischi speciali*» (1).

«La *legge speciale* dei salari determina l'influenza che hanno sul salario *nominale* e talora anche sul *reale* le varie condizioni *individuali, locali e professionali*» (2).

Le leggi speciali del salario sono dunque null'altro che la legge generale particolarizzata, ossia conformata ad una categoria più ristretta che non la totalità dei salari esistenti; o meglio una legge ricavata con gli stessi intenti con cui si deduce la legge generale, ma attraverso l'esame di un minor numero di fenomeni. Leggi speciali del salario possono esistere, quindi, in numero e in guisa infinitamente vari; tutto dipende dal campo d'indagine scelto. Tale scelta va operata con determinati criteri, perchè ne risulti una serie di concetti-causali esauriente, completa, armonica.

Ora, noi notiamo, osservando il fenomeno salario

---

(1) Cossa, *Primi elementi di economia sociale*, Milano 1924, p. 165.

(2) Id. p. 167. Tra tali condizioni il Cossa nota: a) attitudini eminenti del lavoratore; b) densità di popolazione; c) natura delle industrie (richiedenti fiducia, presentanti difficoltà, allettamenti, ostacoli, igienici o morali, rischi).

come tipo, che esso varia anzitutto se lo spostiamo nel tempo e nello spazio, ossia che esso assume aspetti leggermente o anche radicalmente diversi nelle varie epoche e nelle varie regioni.

Né tale variazione è stabile e costante, ma per ciascun luogo è differente l'evoluzione nel tempo, per ciascun'epoca è diversa la variazione dall'una all'altra regione.

Di guisa che non si potrebbe determinare la fattezze precisa del fenomeno con un calcolo diagrammatico in base alle due funzioni dello spazio e del tempo.

Ne consegue che due prime leggi speciali posson essere la spaziale e la temporale.

La variabilità spaziale-temporale del salario, quale si verificherebbe naturalmente, viene turbata e modificata dall'opera umana, più o meno efficace: dalla legislazione e dalla politica economica. Di una tale influenza noi siamo pienamente convinti; come solitamente si dice, è dimostrata dai fatti: dimostrazione naturalmente empirica, non certo, nè sarebbe necessario, rigorosa e matematica: il paragone tra la realtà svoltasi naturalmente e la realtà svoltasi sotto l'influenza dell'uomo, è evidentemente impossibile.

Una forma particolare di politica economica, che associa l'azione dell'intervento legislativo a quello associativo, ed impronta quindi la realtà economica con un efficacia che non è solo la somma delle efficacie dei due fattori, ma dipende altresì dal potenziamento che ciascuno di essi deriva da tale fusione, è il regime corporativo.

Esso in tal modo perde il carattere di fenomeno puramente politico ed assume quello di fenomeno economico (che influisce cioè profondamente sulla realtà economica), trovando il suo posto organico nel sistema delle forze e dei fattori che determinano le grandi categorie dei salari.

La variabilità del saggio del salario nello spazio e nel tempo, unitamente con l'influenza che su di essa variabilità esercita l'opera dell'uomo, costituiscono di già *leggi speciali nettamente determinate*, che esauriscono un

determinato campo di possibilità, sì da costituire una categoria a sè, distinta dalle altre leggi speciali. Caratteristica loro è una grandissima variabilità.

Senza spostare ora l'obbietto della nostra indagine, fissiamo la nostra attenzione sul saggio del salario, quale si manifesta in un luogo a larghi tratti costante ed in una frazione di tempo praticamente unitaria. E' esso uniforme ed eguale? Soltanto a primissima vista; subito si mostrano infinite disuguaglianze, asperità e depressioni, la cui media costituiva quel dato innanzi accettato.

Basta anzitutto spostare leggermente la mira dalla città alla campagna, e, nella città stessa, dall'una industria all'altra: le differenze di retribuzione così discoperte saranno tutt'altro che irrilevanti, e potranno ritenersi ancora altrettante leggi speciali, che pur esse esauriscono un determinato campo d'indagine, e costituiscono una categoria determinata. La quale ancora ha caratteristiche contigue alla categoria precedente, in quanto in essa pure si rileva un qualche mutamento di luogo, se pur minimo e non essenziale come prima; o in qualche mutamento di tempo, se pure espresso in due fenomeni perfettamente contemporanei, come quando da un genere d'industria si passa ad un altro genere più o meno progredito di molto.

Ed infine, passiamo ad una terza categoria, che dalle precedenti si distingue per non esser in essa possibile alcuna esigenza benchè menoma di spostamenti sia nel tempo che nello spazio (a prescindere naturalmente da quella che può esser un'indagine storica) perchè racchiude tutte quelle variazioni che riguardo al saggio del salario intervengono, nell'ambito non solo di una stessa industria, ma, potenzialmente almeno, di una stessa impresa.

Di guisa che fin qui abbiamo:

A — Leggi speciali del salario condizionate da essenziali mutamenti di localizzazione (nello spazio e nel tempo) del fenomeno.

*B* — Leggi speciali del salario condizionate da mutamenti spaziali e temporali di rilievo e di entità molto minore.

*C* — Leggi speciali indipendenti da qualsiasi mutamento di localizzazione.

Ma quest'ultima categoria ha d'uopo di ulteriori fondamentali suddivisioni.

Eliminata ogni influenza esterna, noi ci troviamo di fronte al semplice binomio costituito dal lavoro dell'uomo e dalla ricompensa che egli ne consegue. Onde le variazioni cui il salario va soggetto non possono esser causate che da caratteristiche dei due elementi di questo binomio: l'operaio e la retribuzione (1).

Le caratteristiche della retribuzione non possono riferirsi che alle sue fattezze, alla sua forma, poichè l'entità è la tesi. I vari atteggiamenti che questa forma può subire sono anzitutto: retribuzione in natura, cioè in una forma di economia che richiede lo scambio, ma non presuppone la circolazione; retribuzione in moneta. Questa a sua volta può essere nelle più varie guise configurate.

Tutte queste ripartizioni adunque cui in definitiva si giunge, non sono immediate, e non giacciono su di uno stesso piano, ma formano tutta una concatenazione.

---

(1) Il lavoro — mezzo col quale l'operaio ottiene la retribuzione — per quello che riguarda la sua maggiore o minore qualificazione, rientra nella qualità dell'operaio; per quello che riguarda i vari generi di industria rientra nel gruppo B, e qui non viene pertanto considerato.

Salario indipendente dalle mutazioni spaziali e temporali			
retribuzione in natura	Salario in relazione alle sue forme	Salario in relazione alle qualità dell'operaio	
	retribuzione in moneta		
		Salario a tempo	Salario a compito
		cottimo puro	forme derivate

Rimane da discorrere delle variazioni del salario in dipendenza delle qualità dell'operaio.

Qui si presentano tre bipartizioni, egualmente essenziali : qualità fisiche e qualità morali ; qualità naturali e qualità acquisitive ; qualità positive e qualità negative.

Di queste bipartizioni però, nessuna è rispetto alle altre secondaria, onde, a rigore, nessuna può esser effettuata in funzione di un'altra ; ma esse non sono neppure coincidenti, bensì interferenti, di modo che non si possono effettuare contemporaneamente. L'unica soluzione che rimanga è di cercare una disposizione il più possibile armonica e completa.

I requisiti fisici principali dell'operaio sono : il sesso, l'età, la forza, l'agilità ; i requisiti morali e intellettuali : l'intelligenza, la cultura sia generale che particolare, la fidezza. D'altra parte, requisiti naturali sono il sesso e l'età ; ancora poi, in parte, l'agilità, la forza, l'intelligenza, la fidezza. Acquisitivi : la cultura generale e particolare, totalmente ; ed anche l'agilità, la forza, la penetrazione dell'intelletto, e le qualità morali, quando appunto sono opera di studio e di preparazione. Infine soglion esser considerate in quanto qualità negative soltanto l'età e il sesso ; tutte le altre appaiono per solito positive. Poichè in genere si prescinde da una spiccata stupidità o



debolezza o inettitudine, che, in regime capitalistico, precludono addirittura la via ad ogni impiego, o nella migliore ipotesi, vanno parificate al più negativo valore dell'età.

Ora, poichè soltanto l'età e il sesso, per l'appunto, si trovano a prender parte a tre medesime categorie delle sei, e d'altra parte costituiscono le classi più ristrette, in quanto a numero di fattori, e meno divisibile, ma più ampia in quanto a numero d'individui, convien dar ad esse anzitutto un'esistenza separata, con la notazione delle due diverse leggi speciali. E tenere invece disgiunte quelle qualità che per alcuni rispetti si trovano a queste riunite, ma che recano, presso a poco, la stessa influenza, positiva, delle altre, sì da trovarsi indistintamente raggruppate sotto il nome di qualificazione o specializzazione (1).

La divisione essenziale rimane costituita, dunque, in base ad una sola di quelle bipartizioni, che, se rispetto all'andamento teorico del fenomeno è la secondaria, la derivata, è invece la più ragguardevole agli effetti pratici. E nella prima classe, così ottenuta, il salario infantile e senile e il salario femminile saran dunque trattati separatamente. Nella seconda poi, che raggruppa e raccoglie tutte le qualità che sono sempre positive - o che vengono in questione come tali - si potrebbero teoricamente distinguere quattro categorie, perchè diversamente vengono contraddistinte dalla simultanea appartenenza alle due rimanenti bipartizioni sopra enunciate. Categorie che pratica-

---

(1) Vogliamo notare che è vero che e il sesso (se si considera il sesso maschile) e l'età (se si considera il periodo più fiorente della maturità) possono essere considerate condizioni positive; come d'altronde le qualità intellettuali e l'abilità (se si considera la scarsa intelligenza e la scarsa abilità) valgono come qualità negative; e che pertanto non vi è nessuna ragione razionale per considerare le prime negative e le seconde positive. Ma poichè solitamente quando si parla di sesso ed età si suole considerarne le manifestazioni negative, quando si parla di qualità intellettuali si suole considerarle per la loro superiorità alla media, così noi sottintendiamo sempre questo punto di vista.

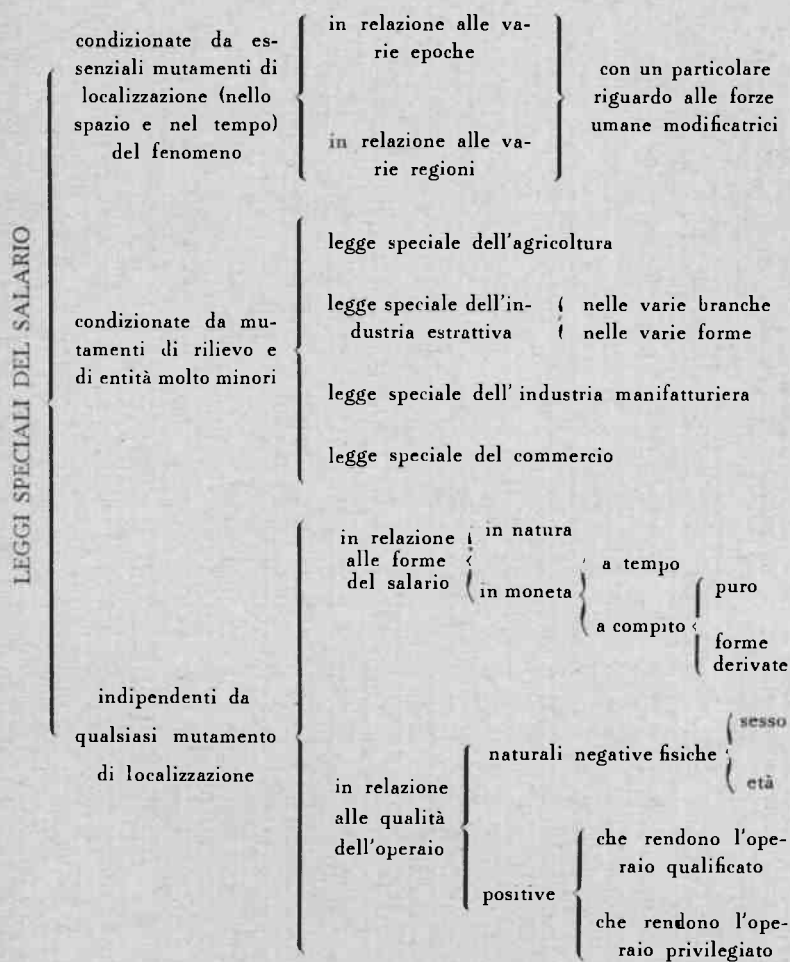
mente rimarranno fuse e indistinte nella denominazione generale del lavoro specializzato, per la preminenza che, come abbiamo detto, il carattere di positività della classe ha su quelli distintivi delle singole categorie.

Qualità dell'operaio	{	negative naturali fisiche	{	Sesso
				Età
{	positive	naturali fisiche	{	classe dei lavoratori specializzati
		» intellettuali		
		acquisitive fisiche		
		» intellettuali		

Notiamo che delle quattro categorie che costituiscono le qualità positive, la seconda si può ritenere fusa con la quarta e la prima con la terza, per esser ben difficile distinguere dove finisca la parte naturale e dove cominci la parte acquisita di tali qualità; mentre d'altronde le qualità negative si possono logicamente ritenere tutte naturali. Quindi, tenendo presente ciò, se indichiamo una classe di qualità naturali, e soltanto naturali, queste saranno negative; se indichiamo una classe di qualità fisiche ed una di qualità intellettuali, senza precisare, se siano naturali o acquisitive, queste saranno positive.

Pure di questa classe — qualità positive — noi facciamo una suddivisione non in base ad alcuna di questa diversità (poichè non ha molta pratica importanza il distinguere qualità fisiche e qualità intellettuali), ma secondo una maggiore o minore efficacia che tutte queste qualità, senza distinzione, esercitano. Suddivisione empirica, ma non privo di utilità, in operai qualificati e operai privilegiati.

In conclusione, aggiungendo senz'altro le suddivisioni che non hanno bisogno di chiarimenti, la prima ripartizione da noi esposta viene dalle successive così integrata.



Ma se questa è certo la razionale disposizione riflettente i principi informatori di una tale classificazione, una diversa ripartizione empirica, non però irrazionale, si presenta come la più atta a servire da guida nello sviluppo dell'argomento: sviluppo che rimarrà del resto sempre perfettamente aderente al criterio informatore che attra-

verso le pagine precedenti abbiamo esposto. Nè poi i piccoli mutamenti che siamo per operare sono tali da poter radicalmente mutare la linea della trattazione. Essi consistono sostanzialmente nel considerare prima quelle leggi speciali che più o meno rigorosamente possono prescindere dall'analisi di estrinseci movimenti, e poi quelle che in tali movimenti appunto hanno l'origine unica; e nel considerare, nella prima parte così delincata, innanzi tutto le leggi speciali in dipendenza delle qualità del lavoratore (distinte in due gruppi: qualità negative e qualità positive), poi quelle in relazione alle condizioni dell'industria, ed infine quelle in funzione delle forme del salario stesso.

Di rilievo maggiore è l'aggiunta a quella sezione del nostro studio che riguarda i mutamenti di localizzazione nel tempo e nello spazio, di qualche cenno relativo all'influenza che può esercitare sui salari la politica economica (in senso assai lato: legislazione, associazione, associazione irreggimentata dallo Stato); la quale io non credo vada ricacciata dall'economia pura, a causa di un'artificiosità che non esiste: non è artificioso ciò che è creato dall'uomo, dominatore di ogni attività economica; o per lo meno gran parte dei fenomeni economici (forme del salario, dell'industria....) dovrebbe avere la medesima qualificazione e le medesime conseguenze sistematiche.

L'esame del seguente prospetto completerà questi brevi chiarimenti.

IL SALARIO IN RELAZIONE A CONDIZIONI  
INTRINSECHE DEL LAVORO

*Il salario in relazione a condizioni naturali fisiche del lavoratore :  
condizioni negative :*

- Il salario femminile ;
- Il salario infantile e senile.

*Il salario in relazione a condizioni naturali intellettuali e a con-  
dizioni acquisitive sia fisiche che intellettuali del lavoratore :  
condizioni positive :*

- Il salario dell'operaio qualificato ;
- Il salario dell'operaio privilegiato.

*Il salario in relazione alle condizioni dell' industria :*

- Il salario dell' industria a domicilio ;
- Il salario dell'agricoltura ;
- Il salario dell' industria manifatturiera ed estrattiva.

*Il salario in relazione alle sue forme :*

- Il salario a tempo e quello a cottimo ;
- Altre forme di retribuzione ;
- I salari incentivi e gli effetti in genere della razionalizzazione sul salario.

IL SALARIO IN RELAZIONE  
A CONDIZIONI AMBIENTALI ESTERIORI

*Il salario nel tempo e nello spazio :*

- Il salario nelle varie epoche ;
- Il salario nelle varie nazioni.

*Il salario in relazione alla politica economica ed al contrasto tra  
capitale e lavoro :*

- Influenza esercitata sul salario della legislazione sociale e dal protezionismo ;
- Influenza esercitata sul salario dalle associazioni operaie e dalle coalizioni capitalistiche ;

Azione concorde e fusa della legislazione e delle associazioni : associazioni create e controllate dallo Stato : il regime corporativo.

In tal modo il fenomeno del salario non viene più guardato nel suo insieme, ma da una serie di punti di vista, che vengono a limitare l'oggetto in esame a categorie più o meno ristrette.

Di categorie e di ripartizione si deve però parlare in un senso tutt'altro che rigoroso : opera di un'astrazione, che non può essere perfetta, esse si intrecciano e si sovrappongono, in guisa che in ciascuna si potrebbe stabilire delle sottocategorie, e così via, progressivamente, quasi fino ad avere ottenuto tante categorie finali che rispondono a tutte le combinazioni possibili (1).

Certo, a mano a mano che si procedesse in più minuti esami, si giungerebbe sempre più prossimi alla realtà viva ; ma questi, pel fatto stesso che saran più vicini al particolare, hanno in sè meno di quella generalità ed astrazione che è carattere essenziale di una legge. E questa sarebbe un'indagine statistica e non economica.

Bisogna pertanto contentarsi, per una prima approssimazione, di seguire lo schema testè delineato, malgrado le sue inevitabili lacune e manchevolezze, in parte da noi accennate nel modificare lo schema teorico in quello pratico.

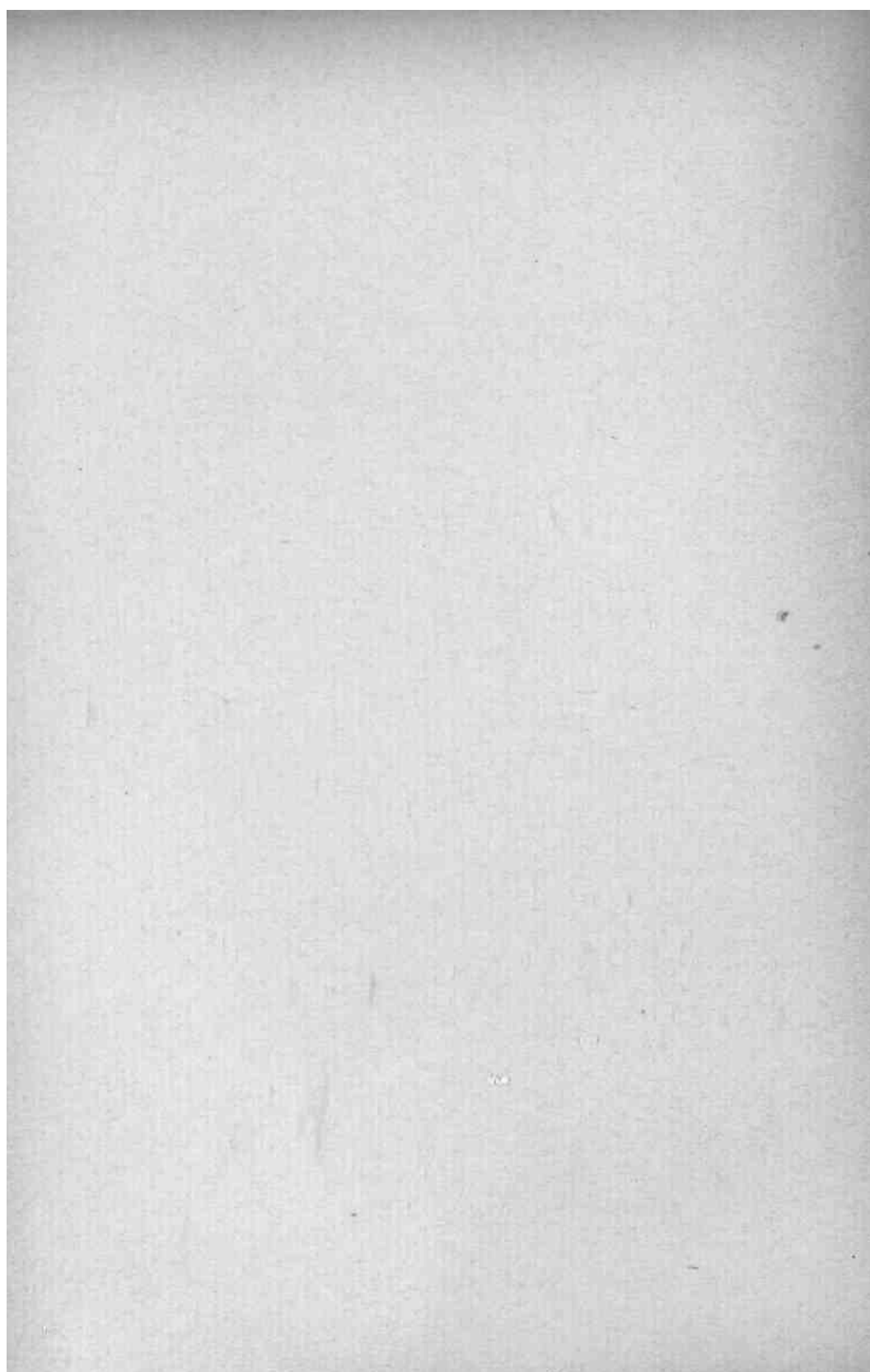
---

(1) Questa esigenza si risentirebbe in particolar modo per alcuni argomenti sviluppati nella parte seconda : relativamente alla legislazione, cenni particolari richiederebbero le disposizioni legislative sul lavoro femminile e infantile ; relativamente all'evoluzione dei salari nel tempo e nello spazio sarebbe necessario far distinzione tra agricoltura e industria. Senza complicare con soverchie ripartizioni, noi cercheremo di collocare gli accenni dove meglio se ne presenterà l'occasione. Del resto gli argomenti trattati nella seconda parte, specialmente nel capitolo « Il salario nel tempo e nello spazio » differiscono notevolmente dagli altri, tanto da potersi quasi definire, invece che leggi speciali del salario, « aspetti speciali (concreti) della legge generale del salario ». Non per niente, nella formazione organica del sistema delineato, costituiscono il primo gradino che si ascende nel passare dalla legge generale alle leggi speciali.

## PARTE PRIMA

Il salario in relazione a condizioni  
intrinseche del lavoro

1





## CAPO I.

### IL SALARIO IN RELAZIONE A CONDIZIONI NATURALI FISICHE DEL LAVORATORE : CONDIZIONI NEGATIVE

*(salario femminile; salario infantile e senile)*

Non sarebbe del tutto necessaria la trattazione divisa del salario femminile e del salario infantile, per esser in buona parte questi due fenomeni coincidenti, e per muover essi dalle stesse cause. Ma poichè il saggio del salario femminile, la sua inferiorità rispetto alla retribuzione dell'operaio maschio adulto, è stabile, se si prescinde dall'odierna tendenza al livellamento — la quale del resto riguarda l'intera classe e non il singolo salario —, e il saggio invece del salario infantile è instabile, nel senso che esso tende ad elevarsi a mano a mano che si eleva l'età dell'operaio stesso, fino ad adeguarsi al salario normale; poichè anche, alla fin fine, se pur si riscontrano effetti analoghi, si tratta sempre di due fondamentali criteri di ripartizione dell'umanità, degli *essenziali* criteri naturali: abbiamo preferito di ricorrere a tale ripartizione.

Il che del resto ci consentirà uno svolgimento più completo, aiutato da reciproci richiami (1). Nè in questo

---

(1) Poichè naturalmente, non potendosi separare nella realtà quel che si separa nella teoria, le interferenze rimangono. Di questi punti comuni abbiamo riservata la trattazione al secondo paragrafo, perchè rimanessero chiare le allusioni ad entrambi i fenomeni.

argomento, certo, le fonti fan difetto, come avviene non di rado altrove.

Dove invece è parso opportuno operare una completa fusione è per quel che riguarda il salario del lavoro infantile ed il salario del lavoro senile: qui, invero, il fenomeno, oltre ad assumere le stesse forme, ha le medesime cause. Naturalmente in tale fusione il salario infantile ha ottenuto il primo luogo, in quanto è il lavoro infantile che ha generalmente una proporzione e una rilevanza molto maggiore che non il lavoro senile. Ed è ben logico: l'impiego di operai giovani porta all'imprenditore la speranza, anzi la sicura aspettativa, del quotidiano incremento di età, di abilità e di produttività; l'impiego invece di operai vecchi non può recare che l'aspettativa contraria, ossia l'attesa di una crescente decadenza delle possibilità di lavoro, proporzionale all'età, anzi più che proporzionale.

Di più, mentre il salario infantile assume solitamente l'apparenza di fenomeno indipendente, individuo, di per sé stante, appunto perchè segna l'ingresso nel mondo economico di membri che prima non ne facevano parte affatto, il lavoro senile si mostra invece più come una prosecuzione del lavoro dell'operaio maturo, ed infatti molto spesso si attaglia alle condizioni poste dalla preesistente « carriera » del singolo operaio. Onde anzitutto non ha un limite preciso, incominciando il lavoratore a rientrare in questa categoria, e cioè a veder scemare il proprio salario, a diverse età, a seconda del genere d'industria e delle speciali relazioni che tra l'individuo e l'impresa o l'imprenditore, possono intercorrere, e a seconda delle condizioni fisiche.

Ed è, ad esempio, fenomeno costante che nelle più piccole imprese, che hanno un carattere anche più familiare, gli operai continuino a fruire dalle antiche condizioni di lavoro fino ad un'età maggiore di quel che non avvenga nella grande impresa, ove il rapporto tra uomo

e uomo si è irrigidito, impietrito, in quello tra capitale e lavoro.

§ 1. — *Il salario femminile.*

Esistono fatti sociali che quasi non hanno una storica origine, e son sempre stati; altri che hanno vita solo in determinati periodi. Esistono fatti sociali le cui ragioni sono evidenti; altri le cui cause non vennero mai approfondite; altri ancora le cui origini sono precluse all'intelletto umano.

Il lavoro della donna, nella sua essenza, è sempre stato; ma la sua forma, la sua apparenza la sua estensione, sono mutate nelle varie epoche. Il lavoro della donna è sempre stato, ma come lavoro domestico: assai più tardi del lavoro degli uomini, si è trasformato in lavoro di fabbrica.

Il salario di questo lavoro ha origine evidentemente recente; il livello di questo salario, in confronto col saggio della retribuzione dell'uomo, ha ragioni e cause solo in parte accertate ed accettate.

Rimane ancora sulla breccia il problema, non pure delle ragioni dell'inferiorità sua, ma anche della giustizia di questa inferiorità, della convenienza umana e sociale addirittura del lavoro stesso della donna. Problema che investe il doppio aspetto: strettamente economico, e genericamente sociale. A noi, è evidente, interessa qui in maniera essenziale soltanto il primo.

Il salario femminile, è questo un dato di fatto costantemente accertato, tende sempre a mantenersi al disotto di quello maschile, in guisa maggiore o minore secondo il tempo, il luogo, il genere di lavoro. Così, per esempio, in Inghilterra, già nel 1839 si era di molto esteso l'impiego delle donne e dei fanciulli e si erano accresciuti i loro guadagni nei bilanci delle famiglie dei lavoratori

agricoli (1). Più tardi negli Stati Uniti d'America, secondo risulta da documenti ufficiali (2), per quanto le donne si trovassero in condizioni molto migliori di quel che non fosse negli altri Stati, segnatamente in quelli europei, tuttavia la loro retribuzione era notevolmente inferiore a quella degli uomini.

In Russia — si tratta del periodo immediatamente precedente la rivoluzione —, nell'industria del panno il salario della donna era appena il 49,7 % di quello dell'uomo, e invece nell'industria del cotone era dell'80,1 %: qui la proporzione delle donne impiegate era molto più rilevante e perciò aveva fatto deprimere il salario maschile. Su quest'ultima considerazione dovremo tornare in seguito.

Anche in uno stesso paese e nello stesso periodo di tempo, i salari femminili possono dunque comportarsi in maniera molto sensibilmente diversa a seconda delle singole industrie.

Attraverso il tempo, poi, il livello del salario femminile ha subito un'evoluzione che lo ha riaccostato in parte a quello maschile, talvolta, in seguito ad una malefica reazione su quest'ultimo, ma principalmente per una benefica azione delle associazioni operaie, e più ancora della legislazione, sul salario femminile stesso: ma comunque anche oggi l'inferiorità notata persiste (3).

Varie ipotesi sono state avanzate per spiegare questa depressione dei salari femminili rispetto ai maschili.

Secondo lo Smart essa dipende dal lavoro qualificato e più o meno produttivo, regolare, accurato, completo (4):

---

(1) J. Ph. KAY, *Earnings of agricultural labourers in Norfolk and Suffolk*, London 1839, I, pag. 179-183.

(2) *Forth annual report of the Commission of Labor: Working women in large Cities*, Washington 1888, p. 62 agg.

(3) Cfr. per tutti: CORNÉLISSEN, op. cit., p. 235 sgg.; BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *Revue Internationale du Travail*, Febbraio 1932.

(4) SMART, *Studies in Economics: Women's Wages*: London 1895, p. 126; v. anche pag. 109-117.

le donne hanno un lavoro poco qualificato, o non qualificato quanto quello dell'uomo: e inoltre il lavoro che compiono lascia facilmente a desiderare come regolarità e intensità produttiva e come finitezza dell'oggetto delle loro mansioni. Questo concorda con quel che dice anche Webb, che, meglio precisando, afferma che i salari delle donne sono minori di quelli degli uomini non solo perchè producono di meno, ma anche perchè ciò che producono vale meno (1).

Si è voluta anche addurre la minor forza muscolare e di resistenza di cui dispone la donna: fatto indubbiamente vero, notorio e intuitivo, e che risulta altresì da rapporti ufficiali (2). Però questa ragione, che non si identifica con la minor produttività, ma che è con essa strettamente legata, anzi ne è necessariamente causa, è giustamente criticata dal Loria. Ad entrambe infatti si risponde che nell'epoca moderna e, più, modernissima l'introduzione delle macchine, la riduzione di lavori, altra volta pesanti, a semplici movimenti di leve, rendono accessibile anche ai teneri muscoli della donna e dei fanciulli i più faticosi misteri (3). E ad ogni modo, l'inferiorità del salario della donna eccede notevolmente l'inferiorità del suo prodotto, e quindi la spiegazione è per lo meno insufficiente per una parte (4). E dove poi questa variabilità

(1) WEBB, *The alleged differences in the wages of men and women*, p. 657 sgg. Ma v. anche gli altri autori e scritti citati in RICCA SALERNO, *La teoria del salario nella storia delle dottrine e dei fatti economici*, Palermo 1900, p. 177.

(2) *Bullettin du Ministère du Travail*, Paris, Genn.-Febbr. 1918. Secondo l'*Economic Journal* (1918, p. 113) il prodotto della donna è  $\frac{3}{4}$  di quello dell'uomo.

(3) « La situation des femmes au point de vue du travail s'est, toutefois, singulièrement améliorée depuis un demi siècle. La propagation des machines qui exigent plutôt de la surveillance que de l'effort musculaire a considérablement accru la productivité sociale de leur labeur » (LEROY-BEALIEU, *Traité théorique et pratique d'économie politique*, Paris 1900, vol. II, p. 342).

(4) « L'inferiorità del salario della donna è maggiore che l'inferiorità della

muta o scompare, come avviene sì nel tempo che nello spazio, forsechè è segno che le donne son più muscolose?

Si è detto ancora che la donna è pagata di meno perchè minore è il costo del suo vitto e in generale del suo mantenimento. Il Dementieff al contrario compì una serie d'indagini nei circoli industriali dell'impero russo, dimostrando che, dove gli operai sia maschi che femmine si nutrono presso le società alimentari, la spesa del vitto femminile è inferiore a quella del vitto maschile solo quando il salario della donna è minore, mentre è uguale quando il salario dei due sessi è uguale (1).

Anche il Bureau International du Travail ritiene che l'inferiorità delle spese a cui va incontro una donna sia semplicemente una conseguenza dell'inferiorità normale della sua retribuzione, che vien meno non appena vien meno questa causa. Il Loria sostiene assolutamente l'egualianza; al contrario il Leroy Beaulieu (2) e il Cornélissen, per non citar che qualche nome, sotengono una *naturale* inferiorità di bisogni. A questa opinione, intesa

---

sua forza»: LORIA, *Analisi della proprietà capitalista*, Torino 1889, Vol. I, pag. 385; ove aggiunge: « Infatti, mentre, secondo Gerstner, la forza della donna è  $\frac{2}{3}$ , secondo Regnier  $\frac{2}{3}$  di quella dell'uomo, il rapporto tra salario femminile e maschile è notevolmente inferiore a quel saggio ». Seguono numerosi esempi, ormai arretrati (Cfr. pure del LORIA, *Corso di economia politica*, Torino 1927, pag. 430; *Il salario*, Milano 1916, pag. 90). Dell'*Analisi* potrà esser pure utilmente consultato il Vol. II, Cap. VI, Parte II: « La formazione storica del proletariato », che correda ampiamente di dati l'inquadramento teorico.

(1) DEMENTIEFF, *La fabbrica, ciò che essa dà all'operaio, ciò che gli toglie*, pag. 121, cit. in LORIA, *Il salario*, pag. 89 sg.; il quale aggiunge: « così sfatando nel modo più categorico quella leggenda consacrata dall'ignoranza ». Ora noi pensiamo che questa spiegazione sia inesatta, sì, ma contenga — come esporremo più innanzi — un germe di verità, in quanto effettivamente la donna per il suo mantenimento, non *vitto*, può spender notevolmente meno dell'uomo e quindi può pretendere di meno.

(2) LEROY BEAULIEU, *Traité* cit., Vol. II, Paris 1900, p. 342.

in maniera moderata, e fondata più su qualità di adattamento e capacità di bastare a sè stesse, che non su minori esigenze di vitto, accediamo noi.

Altri afferma che il lavoro della donna è meno retribuito sia perchè meno efficace sia perchè mancante di organizzazione. Dell' influenza dell' associazione sul salario avremo ripetutamente a parlare. Ma conviene osservare fin d' ora come davvero l' organizzazione del lavoro femminile sia in genere meno efficace o manchi del tutto. « I'ra le condizioni d' ordine economico e sociale segnalate generalmente come causa di decremento dei salari ve n'è una di cui si può constatare la presenza soprattutto nei rami dove sono occupate delle donne: l' insufficienza dell' organizzazione professionale, che priva le lavoratrici della coesione necessaria per concludere contratti collettivi vantaggiosi e per farli rispettare dalla massa degli interessati » (1). Ove essa funziona alcun poco si mostra una certa tendenza del salario femminile ad esser più elevato; e laddove, come nell' industria tessile del Lancashire la stessa unione cui appartengono difende le pretese degli uni e degli altri, gli uomini e le donne, eseguendo le stesse operazioni, sotto l' identica legge regolatrice, ottengono guadagni pressochè eguali (2). Ma l' organizzazione sindacale femminile, anche dopo la guerra, benchè in aumento, è assai scarsa.

Lo Stato favorisce quasi sempre il movimento sindacalista delle donne o direttamente, come in Italia, o almeno togliendo gli ostacoli legali che molto spesso si oppongono alle associazioni femminili: sotto il regime dell' autorità maritale le bisognerebbe invero l' autorizza-

---

(1) BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *La Réglementation du travail féminin*, Genève 1931, p. 190.

(2) GRAZIANI, *Istituzioni di economia politica*, IV ed., Torino 1925; p. 498.

zione del marito se una disposizione speciale non la liberasse dal legame a cui la vincola la legge (1).

Si dice anche che l'operaia è impaziente di abbandonare la fabbrica non appena trovi un marito (2). Tale spiegazione — secondo il Loria — è resa sempre più inattendibile « di fronte alla crescente eccedenza della donna sui maschi, che preclude a tante di quelle ogni prospettiva nuziale » (3). Questa osservazione ha però una portata ristretta: la constatazione oggettiva non basta affatto, ma occorrerebbe la convinzione soggettiva delle operaie. E tale convinzione in massima è assurda. Essa presupporrebbe anzitutto la conoscenza da parte dell'operaia dello sbilancio del rapporto dei sessi, cosa di per sé ben difficile; ed in secondo luogo, ammessa tale conoscenza, dovrebbe l'operaia dedurne, se del caso, la mancanza di possibilità del suo matrimonio; ma ciò, in sostanza, richiede nel soggetto e la conoscenza del calcolo delle probabilità (o, alla buona, la constatazione e la generalizzazione del « quod plerumque accidit », il che richiede uno spirito di osservazione e un buon senso tutt'altro che comuni) e la retta, oggettiva valutazione delle proprie qualità. Cosa che non ci par sia una delle precipue doti femminili.

Insomma, se, presi nel complesso, statisticamente, i matrimoni si riproducono regolarmente e non sono imprevedibili, considerati invece individualmente essi sono fortuiti. Infine, anche a voler prescindere da questi ostacoli che si frappongono all'obiezione del Loria, questa, non può aver valore che per la cifra limitata che costi-

---

(1) Francia art. 5, libro IV del Codice del lavoro; Spagna, legge 3 novembre 1932; Cile, legge 8 Settembre 1924; Italia, legge 17 luglio 1919.

(2) HOBSON, *The evolution of modern capitalism*, London 1894, pag. 304.

(3) LORIA, *Il salario*, pag. 90. Opportune precisazioni circa l'inferiorità femminile delle mercede in CANNAN, *Wealth*, III ed., London 1930, pag. 212-216: « Inequality between the Sexes ».



tuisce la differenza numerica tra i due sessi, o piuttosto per un'entità percentuale ad essa cifra. Ora, quella differenza è tenue rispetto alla massa intera, e nei fenomeni economici è appunto la massa che prevale e impone le sue leggi.

La vera ragione, per il Graziani e per il Loria (1), è che la donna ha una opzione sussidiaria incomparabilmente minore di quella dell'uomo perchè minore è il numero delle industrie accessibili alla donna e in secondo luogo perchè la donna, almeno fino agli ultimi tempi, non ha la libera disposizione dei suoi risparmi. A questa limitazione di libertà il Loria è, non senza ragione, avverso; come pure si scaglia contro il brutale trattamento fatto dagli imprenditori alle donne (2). Naturalmente è da ritenere che ciò stia solo ad indicare il cinismo umano e le sue perniciose conseguenze sociali ma che non sia la spiegazione di una legge economica.

Si sostiene infine, a giustificare la minor retribuzione del lavoro femminile, che la donna ha modo di viver in

---

(1) GRAZIANI, *Istituzioni*, pag. 498; *Salario*, Milano 1893, pag. 26. LORIA, *Corso*, pag. 431; *Il salario*, pag. 91. — Il Graziani dà più largo accoglimento alla mancanza di organizzazione e meno a quello dei risparmi; inversamente il Loria. Tra le due, ci par preferibile la variante del Graziani.

(2) « Qui il capitalismo gitta l'ultima larva di pudore e riconosce candidamente che le donne, che esso impiega, non possono vivere esclusivamente sui salari. A Berlino le ragazze impiegate nei giornali e nei grandi magazzini, quando espongono le loro dolorose condizioni agli imprenditori ed invocano un piccolo miglioramento, si senton rispondere: « Pigliatevi un amante ». In Francia è divenuto tristamente celebre il « quinto quarto » della giornata, di cui dispongono le donne impiegate nelle manifatture e nelle fabbriche: esse cioè, finita la giornata di lavoro, scendono nella via e cercano d'integrare l'insufficiente paga facendo mercato del loro corpo. Perfino in America, nell'industria di Lowell, che fu sin qui considerata dai riformatori sociali come il paradiso terrestre, incominciano a filtrare queste turpi costumanze, imposte, bisogna riconoscerlo, dalle mercedi miserabili, che gli industriali pagano alle loro operaie. » (LORIA, *Corso*, pag. 430 sg.).

famiglia, anche senza lavorare. Questa ragione, col Cornélissen (1), a noi pare che abbia indubbio rilievo per il carattere davvero accessorio che ha spesso il lavoro della donna. Ma il Loria sostiene che questa spiegazione sia incapace a chiarire la inferiorità del salario della donna nubile non solo rispetto al salario dell'operaio ammogliato, ma a quello dello stesso operaio celibe che è pagato quanto il primo (2).

Ora a noi pare che, poichè, si deve rilevare, per fissare una legge economica, la generalità dei casi, la situazione si presenti così: l'uomo o è capo di casa, o è indipendente, o fa parte di un nucleo familiare; la donna o è nubile o è maritata. L'uomo, nel primo caso deve sostenere la famiglia; nel secondo deve pensare al proprio sostentamento che non sarà lieve, essendo egli privo di un « ménage » domestico; nel terzo caso aspira a una certa larghezza di mezzi, e in ogni modo — poichè è il caso meno frequente — si avvantaggia della situazione delle altre due categorie. La donna invece, se è madre di famiglia si accontenterà di un salario minore pur di stare non lontana da casa, aver qualche facilitazione, e via di seguito, e comunque normalmente avrà un marito che produce, il che la farà più contentabile; quella nubile sarà, nella massima parte dei casi, appoggiata a una famiglia, il che le consentirà di pretendere poco, e quando anche fosse indipendente, potrà vivere con molto meno

---

(1) « Leurs (delle donne) salaires sont généralement, dans les familles ouvrières, des « salaires d'appoint » destinés à compléter les salaires des hommes ». L'A. cita le parole di un'ispettrice del lavoro a proposito dell'industria delle confezioni nella città di Karlsruhe: « Nella pratica, la fissazione dei salari delle operaie si stabilisce fondandosi sul punto di vista che l'operaio non ha bisogno di provvedere completamente al suo mantenimento e può quindi contentarsi di un guadagno che raggiunga il limite minimo del costo di mantenimento. » (CORNÉLISSEN, *Théorie du salaire et du travail salarié*, pag. 257).

(2) *Il salario*, pag. 91.

di quel che non occorra alla corrispondente categoria dell'operaio celibe, e di ciò saprà trar partito il datore di lavoro. Il quale non si domanda quali siano le condizioni di famiglia dei singoli operai, ma cerca di spender il meno possibile: le condizioni generali del mercato imporranno a costoro di ceder il loro lavoro a una determinata mercede. Insomma «è vero che il salario delle donne è inferiore a quello dell'operaio celibe, ma di fronte a questi non v'ha offerta di operai ammogliati a salario più basso» (1).

Aggiungiamo che, ricorrendo al lavoro femminile come fonte di integrazione delle deficienti entrate, le famiglie più misere, il loro livello sociale ed il loro tenore di vita producono un'azione decrementatrice sul salario femminile.

Nè si può dire che questa maggiore responsabilità sociale dell'uomo sia ora cessata: «malgrado lo sviluppo dell'attività femminile, non vi è tuttavia dubbio che, conformemente ai costumi e al diritto di molti paesi, i carichi della famiglia riposino piuttosto sull'uomo che sulla donna» (2). «Concepire il salario dell'uomo come se fosse sempre quello di un capo di famiglia, e il salario della donna come se fosse quello di una lavoratrice isolata, che deve bastare solo a sè stessa, significa stabilire una regola corrispondente solo approssimativamente ai fatti..., che lede gli interessi delle donne aventi carichi familiari; vedove con figli, madri illegittime abbandonate, mogli di mariti invalidi o incapaci, nubili con ascendenti infermi o di età». Ma lo sviluppo delle assicurazioni sociali attenua sensibilmente questi carichi; e ad ogni modo «il metodo di fissazione secondo il salario vitale — cioè, per una donna la somma necessaria al suo solo ma integrale sostentamento — premunisce tuttavia i salari femminili contro

(1) GRAZIANI, *Istituzioni*, p. 498.

(2) BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *La réglementation du travail féminin*, p. 194.

il decremento provocato dalla concorrenza che le donne maritate, o nubili viventi in casa dei genitori, il cui salario è solo un'aggiunta al bilancio comune, possono fare a quelle che debbono vivere isolatamente del loro guadagno » (1).

Tuttavia, se queste considerazioni possono *consolare* l'osservatore, la vera *spiegazione* rimane pur sempre quella già data: ogni lavoro che è sussidiario per un gran numero di quelli che lo compiono, deve naturalmente essere meno remunerato di un lavoro che è l'unica risorsa della quasi totalità di coloro i quali vi si dedicano (2).

Ad evitare gli svantaggi e le sperequazioni notate è talvolta (3) usato il sistema delle « allocations familiales », di cui si è occupata nel giugno 1930 la conferenza delle donne britanniche affiliate al Partito del Lavoro.

E' dunque questa, del carattere sussidiario del salario femminile, una delle ragioni fondamentali, a nostro avviso, della depressione di esso. Per raggiungere un certo grado di benessere materiale la madre di famiglia, la ragazza, la vecchia, accetteranno un lavoro purchessia per aggiungere qualche soldo al loro bilancio. « Poco importa loro se contribuiscono così a far abbassare ancora il salario dell'operaia ridotta alle sole forze proprie per il suo mantenimento o che ha altre persone a carico. Non è soltanto il salario della donna maritata che abbassa quello della donna non maritata, operaia indipendente; ma del pari il salario della donna nubile abbassa anche quello della madre di famiglia, i salari delle operaie vecchie e dei ragazzi, quelli della generazione nella forza degli anni » (4).

---

(1) BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *La réglementation* cit., pag. 196.

(2) LEROY-BEAULIEU *Traité*, vol. II, Paris, 1900, p. 342.

(3) Ad. es. Belgio (cfr. legge 14 aprile 1928).

(4) CORNÉLISSEN, op. cit. p. 258 sg. V. anche BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, op. cit. p. 190: « Il est aussi une autre cause d'avvilissement propre aux salaires féminins: c'est la redoutable concurrence que font aux travailleuses pour

Pertanto, il modo più radicale per evitare questa forza che spinge il salario femminile a un livello così basso, sarebbe di vietare l'impiego salariato di donne maritate, o comunque sostenute da altri. La possibilità di un tale provvedimento è stata invece avanzata per ottenere una più equa distribuzione dei redditi operai, in vista della terribile disoccupazione portata dalla crisi. Tuttavia questo sistema (che avrebbe dei gravissimi inconvenienti) non è mai stato praticato: in nessuno Stato la legge vieta l'impiego di operaie che si trovino in queste condizioni. Solo talvolta (Gran Bretagna) viene prescritto che, dovendosi provvedere a una restrizione di mano d'opera, s'incominci da costoro appunto; più spesso gli imprenditori volontariamente seguono questo criterio, ma per loro vantaggio privato, cioè per eliminare anzitutto le operaie meno assidue.

Per contro non mancano in taluni paesi disposizioni legislative tendenti addirittura ad impedire questo fenomeno (1); più ancora in taluni altri non mancano disposizioni tendenti a favorire l'impiego delle donne maritate, come degli uomini ammogliati, in confronto delle nubili e dei celibi. Così in Italia, dove pure il provvedimento di escludere da impieghi statali o « parastatali » i pensionati è indubbiamente ispirato al criterio da noi già enunciato, la legge del 6 giugno 1929 — per spiegabili motivi — sta-

---

lesquelles il n'est qu'un appoint capable de procurer le superflu ». Ed è appunto per questo che lo Stato può intervenire efficacemente: la sua opera è vana quando a salario basso corrisponde produttività del lavoro molto bassa; ma in questo caso questo secondo elemento è messo nell'ombra dal primo.

Il salario tende a regolarsi in ragione combinata della produttività del lavoro dell'operaio e dell'estensione dei suoi bisogni (Cfr. LEROY BEAULIEU, *Traité cit.*, p. 342); ma solo il primo fattore costituisce un limite al di là del quale è economicamente impossibile sforzare il salario; il secondo è una forza non invincibile.

(1) Germania, art. 128 della nuova costituzione dell'11 agosto 1919; Australia Meridionale, legge 56 del 1923.

bilisce questa graduatoria di preferenza, sia nei posti statali che in quelli privati: persone maritate con figli, persone maritate senza figli, celibi.

\*  
\* \*

Se l'accessorietà del lavoro femminile, i minori carichi sociali che *normalmente* incombono alla donna, sono per noi le cause fondamentali dell'inferiorità del salario femminile, tuttavia le altre avanzate da alcuni autori, da alcuni respinte, hanno, in maggiore o in minor misura, diritto ad essere accolte, e possono condurre ad alcune utili considerazioni.

L'errore in cui facilmente si incorre sta non nell'esprimere tali ragioni ma nel voler farne valere ciascuna come unica e sola: mentre i fenomeni sociali han cause definite e indefinibili, prossime e remote, non limitate e neppure forse determinabili. Non si può aspirare, per contro, che a circoscrivere il fenomeno entro limiti il più possibile netti, e attribuirgli le cause più immediate e notevoli, e quelle che se pur non vengono effettivamente riscontrate nell'obbietto in esame, possono tuttavia ad esso esser ricondotte per la considerazione di fenomeni in tutto o in parte analoghi. Le esperienze fisiche si ripetono nel gabinetto cercando di ottenere le condizioni più simili alla realtà: le scienze sociali non dispongono di un simile metodo, ma tendono a supplirlo, dove l'esame diretto non può soccorrere, con la forza deduttiva, comparativa, analogica del ragionamento.

Certo talune delle spiegazioni suaccennate han più rilievo che altre, ma nessuna forse è completamente trascurabile o del tutto inesatta. Così meritano considerazione la scarsezza di organizzazione della donna e il fatto ch'essa disponga di un'opzione sussidiaria tanto minore.

Inoltre, se non è vero che il vitto della donna costa di meno, è vero però, come abbiamo già accennato, che la donna nubile può cavarsela con spese alquanto minori di quelle che incontra l'uomo celibe, il quale ha generalmente molto più bisogno dell'opera altrui che non la donna, la quale può bastare a se stessa in modo pressochè assoluto. D'altro canto, se il salario delle donne e dei fanciulli entra per una parte considerevole nel bilancio delle famiglie operaie, esso ha pur generalmente carattere complementare, integrativo, del guadagno del padre di famiglia (1). Ottenuta infatti per costui un'occupazione con una data mercede, si indurranno più facilmente gli altri di famiglia ad accettare una remunerazione minore, pur di arrotondare il bilancio domestico che sarebbe insufficiente, o di procurarsi una relativa, sia pur misera, agiatezza. E' del resto un criterio di portata più generale: « allorquando esistono lavoratori, per i quali un ramo di produzione costituisce un'occupazione sussidiaria, tende a deprimersi anche la mercede degli altri, che si applicano principalmente ad essa » (2).

Degno di qualche considerazione ci sembra anche il vedere una causa della minore retribuzione del lavoro femminile nella minor continuità di esso, nel timore non ingiustificato da parte dell'industriale che la donna nubile lo lasci per passare a nozze, la maritata sospenda la sua

---

(1) V. il § sull'industria a domicilio. — Il GRAZIANI (*Salario* cit., p. 26) dopo aver detto che l'industria domestica « disgrega i lavoratori, consente quindi il loro impiego a un saggio inferiore di mercede e giova laddove e finchè la inferiorità tecnica non dà decrementi di profitto superiori al lucro inerente al salario minore », aggiunge che « l'impiego del lavoro muliebre ed infantile pure è mezzo di riduzione proporzionale del salario, sebbene svolga tendenza contraria, provocando maggiori risparmi per parte della classe lavoratrice, e l'espansione del lavoro della donna è più grande nei paesi in cui maggiore è la fertilità della terra ».

(2) GRAZIANI, *Istituzioni*, cit., pag. 499.

attività per le ragioni più varie che possono costringere una madre di famiglia a stare in casa, come per esempio malattie di parenti o sue gravidanze.

Tra le altre cose i governi van emanando provvidenze per la protezione dalla maternità e per favorire l'incremento demografico, e altre ancora ne vengono auspiccate (1). L'attuazione di questi criteri coinvolge notevolmente l'industriale che si può veder costretto a concedere licenze e perfino a prestar aiuto finanziario (pagamento di premi assicurativi, corresponsione di salario) all'operaia partoriente, e si può trovare quindi non solo di fronte a un lucro cessante, per la provvisoria perdita da due braccia, ma anche a un danno emergente.

Perciò quando si dice che gli attuali progressi dell'industria meccanica mettono alla portata delle donne un prodotto identico qualunque sia la forza e la capacità del lavoratore, bisogna considerare come queste ragioni, più rilevanti per il passato, sian venute in parte cedendo il passo a ragioni d'indole diversa, come quelle or ora rapidamente menzionate. Insomma un fenomeno identico deve la sua esistenza in grado diverso a questa o a quella causa, secondo il tempo e — non sarebbe difficile il provarlo — secondo il luogo. Le ragioni recentissime della legislazione sono subentrate alle meno recenti, e a mano a mano meno imponenti, ragioni industriali.

Notavamo poc'anzi come in Russia in talune industrie la proporzione, più rilevante che altrove, delle donne impiegate abbia fatto deprimere il salario maschile. Ciò merita particolare attenzione e insegna come bisogni andar

---

(1) Tra i « desiderata » della Conferenza del Lavoro di Berna del 1919, espressi nello Statuto Internazionale del Lavoro, da presentarsi alla Conferenza per la Pace, c'è che si prescriva per le donne l'abolizione del lavoro notturno, dei lavori pericolosi e nelle miniere e d'ogni lavoro nelle dieci settimane prima e dopo il parto (Cfr. LORIA, *Aspetti sociali ed economici della guerra mondiale*, Milano 1921, pag. 328).



molto cauti nel valutare i fenomeni sociali. Si nota infatti che generalmente il salario femminile tende ad adeguarsi a quello maschile, e quindi si dice, e non a torto, che la retribuzione della donna migliora. Perciò chi osservi superficialmente il suesposto caso dell'industria del cotone in Russia può esser portato a pensare che ivi è più accentuato questo movimento ascendente della donna, per dir così, e sarebbe giustificata quest'impressione perchè è naturale che queste tendenze non possono attuarsi in blocco, contemporaneamente e nella stessa misura, ma ora sorpassano ora son sorpassate, nell'applicazione, dalla media. Ora appunto questo avvicinamento del salario femminile a quello maschile, così spiccato nelle fabbriche di cotone russe, non implica nella fattispecie, una tendenza all'aumento, bensì si tratta dell'opposta tendenza del salario maschile ad assimilarsi a quello femminile, per la concorrenza che le donne fanno a quel dato impiego e la possibilità di esser assunte senza nocimento di quell'industria: è dunque da considerarsi non il salario femminile in moto verso il maschile, ma questo in moto verso quello, sicchè se sono entrambi in fase ascendente, quello maschile è sempre indicato, grosso modo, da una retta ascendente con un angolo d'inclinazione minore di quel che non presenti il corrispondente grafico femminile; ma ciò è dovuto a diminuito suo potere d'ascesa, e non ad incremento del potere d'ascesa del salario femminile.

Il Loria (1), facendo delle considerazioni sull'impiego delle donne e dei fanciulli, osserva che nei paesi in cui una organizzazione democratica della proprietà fondiaria consente ai lavoratori la proprietà di una certa estensione di terreno, gli operai adulti impiegati nelle fabbriche prestano un lavoro intermittente, per coltivare nel tempo disponibile la propria zolla. Ciò spiega come nella Russia

---

(1) LORIA. *La costituzione economica odierna*, Torino 1899, cap. IV.

si abbia una enorme estensione del lavoro femminile ed infantile, e la intensa domanda di esso ne elevi il valore, tanto che è superato dal salario maschile di un terzo soltanto, mentre in America il salario maschile è due volte in Inghilterra due volte e mezzo il salario femminile (1); ed il raccostamento si avverte specie nelle industrie, nelle quali è maggiore la proporzione delle donne impiegate sugli operai totali. Ora l'espansione che viene data all'impiego industriale delle donne produce un fatto demografico di singolare rilievo, poichè mentre nei paesi, ove la terra è meno fertile, la popolazione femminile eccede la popolazione maschile, nei paesi ove è maggiore la produttività del terreno si incontra il fenomeno inverso (2).

Notiamo poi che il Loria afferma che attualmente i salari si vadano ovunque uniformando, prendendo l'aspetto di « standard-wage », talchè si adegui l'ammogliato al celibe, l'adulto all'adolescente, l'uomo alla donna, e che la differenza di trattamento tra uomini e donne consista solo nel destinar queste ultime a lavori più delicati e comunque a loro più adatti; giacchè nei lavori più facili le donne si rivelano eminentemente capaci, e generalmente si constata che, almeno nei lavori inesperti, le donne non danno un prodotto minore che gli uomini (3).

Ma se molto si è fatto in questo senso, la parificazione completa non è ancora raggiunta. Perfino lo Stato,

---

(1) Oggidi tali proporzioni sono certamente mutate, ma quel che rimane costante è la variabilità del fenomeno stesso secondo i luoghi e le particolari condizioni di essi.

(2) GRAZIANI, *La costituzione economica odierna*, Torino 1900.

(3) KIRKALDI, *War*, II, pag. 86, III, pag. 73; LORIA, *Aspetti sociali ed economici della guerra mondiale*, pag. 328. — La Conferenza del lavoro di Berna del Marzo 1919, già citata, esige che il salario della donna sia equiparato a quello dell'uomo per un lavoro uguale.

che non è certo l'imprenditore più esoso, si serve della possibilità di remunerar meno le donne.

Oltre l'opzione sussidiaria minore nelle donne, oltre il carattere complementare della sua retribuzione, oltre la mancanza e la scarsità di coalizzazione — tutte cause che noi annoveriamo tra le relevantissime nella determinazione dei salari femminili — convien menzionare due altre cagioni, men gravi ma anch'esse tutt'altro che prive d'importanza. Queste due cagioni, che si riducono in sostanza a una sola, son date dalla concorrenza reciproca delle donne fra loro e dalla guerra che all'impiego delle donne vien fatta dall'uomo.

Parrà strano che si nomini come fenomeno particolare della classe femminile, quello che è fenomeno generalissimo, non pur del lavoro, ma altresì della produzione, anzi di ogni manifestazione della vita economica e addirittura sociale. Ma gli è che qui si tratta di una applicazione speciale, o almeno più accentuata di esso. Generalmente parlando, le donne han tutte, in via approssimativa, le stesse attitudini, o la stessa facilità ad acquisirle, e la capacità di passar agevolmente da un'occupazione a un'altra, molto più che non sia consentito all'uomo di cambiare mestiere. Come ben dice il Cornélissen (1), ogni operaia si sente in grado di far la donna di casa, ogni commessa di negozio di dirigere un'azienda qualsiasi; sicchè le donne, nei rami particolari che son loro riservati si fanno una concorrenza cui non è facile trovare un riscontro nei rami di produzione propri degli uomini.

Questo campo non si è, coll'andar del tempo, ristretto, ma soltanto spostato; di fronte a un certo numero di industrie in cui è vietato l'adito alle donne perchè pericolose, insalubri, penose o immorali, nella gran maggio-

---

(1) Op. cit., pag. 255.

ranza esse sono largamente impiegate, e alcune industrie sono addirittura loro riservate.

Le industrie che presentano pericoli o insalubrità, e che naturalmente variano in dipendenza del progresso tecnico, dovettero venire interdette ad ogni sorta di lavoratori: ma questa misura è applicata solo in casi estremi; negli altri solo le donne vengono escluse, e in vista della maggiore debolezza della loro costituzione e in considerazione della sua posizione ideale, per verità di giorno in giorno più scossa, ma soprattutto ai fini preservare la prole nascitura dai gravissimi mali che le possono incombere a causa di una minorata integrità fisica della madre (1). Nella gran maggioranza dei casi le donne vengono ammesse a questi lavori, ma sotto determinate garanzie e nome di sicurezza.

Il medesimo avviene per quegli impieghi che potrebbero costituire un pericolo per la moralità della donna. Naturalmente pure qui avviene un'evoluzione, questa volta in dipendenza dell'evoluzione dei costumi morali e sociali.

Non tralascieremo di notare che questa serie di esclusioni o di provvedimenti esclude ed attenna il verificarsi di quei fenomeni (incremento o decremento dei salari) che nel corso di questo studio vedremo prodotti dalla pericolosità, repugnanza, bassezza del lavoro.

Quanto poi alle occupazioni riservate esclusivamente alle donne va osservato che ciò solo rarissimamente è frutto di una disposizione legislativa (Cuba, legge 18 maggio 1822, decreto 18 novembre 1925; U.R.S.S., decreti

---

(1) V. le deliberazioni, nel campo internazionale, della Conferenza Internazionale del Lavoro, I Sessione Washington 1919, III Sessione Ginevra 1921. Per le varie legislazioni nazionali v. un rapido esame nel N.º 2 Serie I, *Études et Documents* del Bureau International du travail. Per l'Italia v. il testo unico della legge sul lavoro delle donne e dei fanciulli, 1907, art. 4; R. decreto 14 aprile 1927, n. 530, art. 39.

8 dicembre 1930, 16 gennaio 1931, attenuati dal decreto 19 maggio 1931), ma il più delle volte è conseguenza del vantaggio degli imprenditori.

L'altra causa è l'ostilità che gli uomini nutrono per la donna impiegata, che toglie loro il posto, quindi la mancanza di ogni appoggio da parte degli uomini alle donne che — essendo per natura portate forse a un maggior individualismo, essendo più miti, meno numerose, meno intraprendenti, più conservatrici rispetto al movimento operaio moderno, più speranzose di mutare stato se nubili, più distratte da mille occupazioni se madri di famiglia, meno organizzate tra loro, e poco accolte nelle organizzazioni dell'altra sesso — sono poco in grado di far sentire la loro voce.

Questa ostilità, così manifestata, degli uomini, porta a conseguenze perniciose per entrambe le categorie. Infatti, per le donne, la conseguenza si è che contribuisce a deprimere, o a non elevare, la loro retribuzione; per gli uomini, il danno consiste nel fatto che, non elevandosi, per loro stesso desiderio, la mercede femminile ed essendo invece il lavoro della donna perfettamente idoneo, in molti casi, a sostituire, con risultato uguale, o per lo meno non tanto inferiore quanto è il rapporto tra le remunerazioni, il lavoro maschile, ne deriva una maggior richiesta di mano d'opera femminile senza la conseguente elevazione di salario, che altrimenti sarebbe inevitabile.

Adunque nel loro stesso interesse, almeno futuro — se non dal punto di vista umanitario —, gli operai maschi farebbero meglio a cercar di vincere la resistenza delle donne con opera più lenta e meno aspra, tentando di giunger all'intesa fra i due sessi, piuttosto che opporsi in principio all'entrata delle donne nelle fabbriche e nelle officine, e che esacerbare così l'animosità tra uomini e donne nello stesso mestiere. Allo stato attuale, dice il Cornélissen, « la convinzione della propria impotenza, il sentimento — magari incosciente — che essa manca di for-

za di resistenza economica e sociale, pesano gravemente su di essa, di guisa che non ci si potrebbe stupire che l'operaia non abbia neanche l'energia di coglier l'occasione, nel caso in cui la possibilità le fosse data, di migliorare le sue condizioni di lavoro » (1).

La presenza di lavoro femminile, come causa di decremento dei salari ha un'influenza così forte ed esiziale, da riuscir nociva, non pur al salario femminile stesso, ma anche al salario maschile, anche se il lavoro maschile costituisce la grande maggioranza.

\*  
\* \*

Abbiamo accennato alle possibili cause fisiche ed alle eventuali cause morali o psicologiche. Ma ci vien fatto sempre di non ricercare in fattori esclusivamente economici le cause del fenomeno economico: bensì di inquadrare questo in tutta la complessa realtà sociale, giacchè in questa le interferenze son tali da non potersene rettamente considerare un lato solo astraendo dagli altri.

E ci pare che questa inferiorità economica, attiva e passiva, della donna, vada connessa e ricondotta all'inferiorità sociale che ad essa si attribuisce. Inferiorità che, se ha avuto per lo passato delle spiegazioni reali, oggi ha il suo fondamento piuttosto nei reliquati storici, che non in elementi di fatto; ma che ad ogni modo persiste ancora — quale si sia l'opinione che generalmente può venir espressa, o l'impressione che da alcuni avvenimenti particolari si possa trarre —, benchè in maniera già enormemente attenuata, ed in una fase di tramonto teorico, rapidissimo invero, che ha già dato e continua a dare segni progressivi ed indubbi di una vicina decadenza reale.

Ed appunto uno dei fattori che più notevolmente

---

(1) Op. cit., pag. 266.

influiscono a questo progresso dello statuto civile e politico della donna è costituito dai problemi del lavoro femminile, che tanto subiscono a lor volta le conseguenze di quello statuto. Nella maggior parte dei casi infatti la legislazione del lavoro non si adegua alle disposizioni del codice civile, ma stabilisce ad esso delle deroghe (ad esempio circa la soggezione alla potestà maritale) che tendono poi ad essere generalizzate (1). Così in molti dei paesi in cui la donna non ha la capacità di stipulare contratti senza l'assenso del marito, tale assenso viene sottinteso relativamente ai contratti di apprendistato (ad. es., legge 10 marzo 1900 del Belgio), o addirittura viene escluso (ad. es., regolamento 22 aprile 1925 del Cile). Tali facilitazioni vengono meno nel caso che un contratto di lavoro debba portare la moglie all'estero, perchè cedono il posto ad altre disposizioni, le quali tendono anzi a facilitare l'unione e la convivenza coniugale.

Del pari viene quasi ovunque assicurata alla donna la libera disposizione del proprio salario; questo in taluni paesi (Gran Bretagna, Italia) risponde a un principio generale di divisione dei beni; in altri (Germania, Svizzera) discende da una deroga stabilita nel codice civile al riguardo; in altri infine tale deroga è stabilita da leggi posteriori (Belgio, legge 10 marzo 1900; Spagna, art. 14 Codice del lavoro), che talvolta hanno vasta portata (Francia, legge 13 luglio 1907, art. 78, libro I, Codice del lavoro; Cile, art. 15 legge 13 dicembre 1924, art. 20 legge 11 novembre 1925).

Così ancora la donna può quasi ovunque stare in giudizio nelle cause che sorgono per il suo lavoro, cosa assolutamente eccedente la capacità che le è normalmente

---

(1) Cfr. BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *La réglementation cit.*, Genève 1931, p. 202 sgg. •

riconosciuta (1), e i divieti che impediscono l'associazione femminile vengono progressivamente quasi ovunque a cadere relativamente alle associazioni sindacali, dato che le tendenza odierna è verso l'incremento del salario femminile, e che a tale incremento si oppone, come ostacolo principale, la mancanza di coalizione di questa classe di lavoratori.

§ 2. — *Il Salario infantile e senile.*

Elemento d'importanza non minore del salario femminile è il salario infantile. Importante laddove si presenta con relativa imponenza.

In generale si può dire che l'impiego del lavoro infantile è rapidamente salito con l'introduzione delle macchine e l'instaurazione della grande industria: nel sistema dell'artigianato generalmente i fanciulli servivano come garzoni, o erano semplicemente apprendisti. In seguito, per opera della legislazione sul lavoro, l'impiego di giovani operai si è andato lentamente restringendo e sottomettendo a regole e limitazioni; e tale tendenza è ancora oggi, anzi pienamente, in atto.

Indubbiamente tale ciclo è differente nei vari paesi. In America, alla metà del secolo scorso, il numero dei lavoratori al disotto dei sedici anni era scarsissimo e nullo addirittura quello dei minori di dodici (2). Tali cifre hanno subito indubbiamente un aumento, mentre per altri paesi, da quell'epoca ad oggi si nota una diminuzione.

Lavoro femminile e lavoro infantile si presentano in diversa misura combinati nei vari paesi e nei vari tempi,

---

(1) Art. 1405 cod. civ. tedesco; legge francese 13 Giugno 1907; legge belga 7 agosto 1922.

(2) E. DUCPETIAUX, *De la condition physique et morale des jeunes ouvriers*, Bruxelles 1843, I, pag. 17 sg.



onde ora all'uno ora all'altro spetta l' influsso maggiore sulla legge della retribuzione.

Volendo notare un elemento discriminante d'ordine sociale tra i due fenomeni, si può dire che mentre il lavoro femminile limitato a taluni impieghi, è indice sovente di progresso, o per lo meno non è certo sicuro segno di regresso, il lavoro infantile invece si presenta solo ed esclusivamente in forma imponente nei paesi non tanto ad economia arretrata, quanto in progresso sociale ancor tenue, ove quasi nullo è l'intervento del potere statale mediante la legislazione del lavoro, ed ancor poco aviluppato nella famiglia e nella massa popolare l'affetto alla giovane prole.

E' perciò che pensatori ottimistici intravedono una società futura perfetta, priva affatto, o quasi, di lavoro infantile, o meglio di individui ancora insufficientemente sviluppati e in senso assoluto ed ancor più in senso relativo, tenendo cioè riguardo all'entità del lavoro da compiere.

Già attualmente la protezione dell' infanzia, specie in alcuni paesi, all'avanguardia per quanto ha riferimento al progresso sociale, è a buon grado di sviluppo. In Italia lo sviluppo etico-sociale e più ancora giuridico è, a questo riguardo, in condizioni medie rispetto ai massimi risultati raggiunti ai giorni nostri ed ai reliquati di semibarbarismo che ancora esistono in taluni paesi di Europa, ma ancor più in regioni extraeuropee: senza alcun dubbio però di molto più vicina ai livelli più alti del progresso e con la spiccata tendenza a raggiungerli. Differenze notevoli, del resto, di protezione e, più, di ricompensa si riscontrano ancora nelle varie regioni d'Italia: maggiore sviluppo al Nord anzichè nel Mezzogiorno, generalmente.

Devesi però notare che, particolarmente per questo aspetto, il progresso sociale non trovasi in concomitanza col progresso economico. E' facile constatarlo. L'avvenimento che ha forse più fortemente favorito, o meglio

imposto, l'adito dei fanciulli, non meno che delle donne, al lavoro, è stata l'introduzione delle macchine. E ciò per più riguardi. Anzitutto il lavoro nell'industria a base di macchine sovente si riduce, checchè se ne dica, a semplice e facile manovra, effettuabile anche dalle tenere forze intellettuali e fisiche di un fanciullo.

Ma questo non ha ancora gran rilievo: poichè si potrebbe, e con qualche ragione, ribattere che non si è con ciò abbassata l'infanzia ad un limite maggiore di impiego nella produzione, ma che tal limite si è verso di essa favorevolmente innalzato; sicchè le condizioni sue non sono peggiorate, o per lo meno lo sono non qualitativamente, ma soltanto quantitativamente.

Molto più gravi sono invece altre osservazioni. L'introduzione delle macchine diminuisce — almeno momentaneamente — l'impiego di lavoro; rimane purtuttavia invariata l'offerta; la concorrenza si rende maggiore: necessariamente il saggio del salario discende. Si applica infatti al lavoro la stessa legge della domanda e dell'offerta che regola il valore delle merci (1). L'utilità è cosa diversa dal valore di scambio; l'una può esser grande e l'altro piccolo (2). Ora, nel caso presentemente considerato, se il saggio del salario già prima era eccessivamente basso, ben presto diviene addirittura insufficiente al sostentamento della famiglia. Si rende necessaria, di quella dura indiscutibile necessità che la fame impone, il lavoro della moglie e poi dei figli del lavoratore. Ciò è positivamente accertato per l'Alsazia e Lorena dal Köchlin (3).

---

(1) Il lavoro è esso medesimo « une marchandise dont le prix est réglé par ses propres conditions dans le marche » (CORNELISSEN, *Theorie du salaire et du travail salarié*, 2<sup>a</sup> ed., Paris 1933, pag. 333).

(2) N. BOOTH, *Master and Man*, London, pag. 53. Cfr. anche SCIALOJA, *I principi dell'economia sociale*, Torino 1846; pag. 83.

(3) Relazione alla Conferenza di Berlino del 1889 (Citato dal RICCA SALERNO, *Teoria del salario ecc.*, pag. 160 sg.).

A questo riguardo ancora, uno studio del Kay (1) riproduceva nettamente lo sviluppo del lavoro infantile raggiunto in Inghilterra, e segnatamente nelle contee meridionali, in base ai risultati di un'inchiesta del 1839: l'epoca è quella della grande depressione operata sui salari dal sorgere della grande industria; epoca, quindi, manifestatasi, a seconda dei vari paesi, in vari tempi. Il Kay osservava che talora gli introiti di una famiglia giungevano ad opera dei salari infantili, ad essere il doppio del salario del capo di casa. Analoghe considerazioni comportano gli studi del Ducpetiaux (2), che mostrano anche la differenza regionale di importanza del fenomeno, per le Fiandre.

E del resto è fenomeno di elementare intuizione e di quotidiana constatazione. Ma il processo non s'arresta qui. Qualora la domanda di lavoro sia di molto scemata, l'ingresso di questa schiera infantile saturerà di nuovo il campo: la concorrenza sarà ancora, e di molto, più forte; il saggio del salario discenderà ancora determinando l'impiego di sempre più tenera giovinezza (3), con disastrose ulteriori conseguenze, l'uso di qualsiasi mezzo disperato (4), e successivamente crisi terribili. Ma tale

---

(1) J. Ph. KAY, *Earnings of agricultural labourers in Norfolk and Suffolk*, in « The Journal of the Statistical Society », London 1839, I, p. 179-183.

(2) DUCPETIAUX, *De la condition physique et morale* cit.

(3) V. E. DUCPETIAUX, *Budgets économiques des classes ouvrières en Belgique*, nel « Bulletin de la Commission Centrale de Statistique », Bruxelles 1855, III, pag. 391 sg.: « Il salario delle donne e dei fanciulli entra per una parte considerevole nel bilancio delle famiglie operaie. Le cure necessarie all'azienda domestica sono neglette, le forze giovanili sciupate anzi tempo... « Il COOKE TAYLOR (*The modern factory question*, London 1891, p. 180) dice che a Kendal fanciulli in tenera età eran posti al lavoro in occupazioni che non richiedevano molta forza, con vantaggio delle loro famiglie e dell'industria stessa.

(4) « On sait que l'enrôlement en masse d'enfants a provoqué, sur le continent en Angleterre, des cas nombreux d'exploitation et d'assassinat d'enfants surtout au début des industries; de tels cas, tacitement tolérés sinon immédia-

processo, che, in questi termini si presenterebbe come illimitato, viene necessariamente arrestato dalle condizioni di fatto, dal minimo possibile saggio del salario. Nè l'arresto sarà lieve e mancante di gravi ripercussioni.

Ancora : una conseguenza dell'introduzione delle macchine, benchè non universalmente riconosciuta, è che si rende meno necessario uno « skill » negli operai, onde la distinzione fra le varie classi di esso — almeno finchè non si formi l'esigenza di un nuovo « skill », per così dire, tecnico (1) - pure per questo riguardo viene a mancare. Onde il lavoro infantile, che, a causa della semplificazione operata dalle macchine e dalla mancanza di « skill », appunto, si vien in buona parte a sostituire al lavoro dell'operaio maturo, non rimane localizzato in determinati impieghi e compiti, ma invade tutto il meccanismo della produzione, estendendo ovunque il suo nocivo effetto sul saggio dei salari.

Cessa quindi totalmente di esistere quella classe di operai benestanti che costituiva, in alcuni casi, una riserva di ricchezza capitalizzabile, ovverossia un futuro aumento di domanda di lavoro, e che, in regime di unioni operaie, *potrebbe* costituire una valvola di sicurezza dell'economia (2).

La ripercussione dunque del lavoro infantile (e fem-

---

tement favorisés par les parents et tuteurs comme par les directions d'orphelins, n'ont pu être réprimés sous leurs aspects les plus atroces qu'après de longues années et sous la pression de l'indignation publique ». (CORNELISSEN, op. cit., pag. 271).

(1) In questo secondo stadio la distinzione tra gli operai anzi si aumenta; minore, se non altro per gli operai comuni, è la specializzazione per i vari mestieri; ma si inizia e si complica la qualificazione tecnica, che posta in una stessa industria, in una stessa impresa, dà luogo a numerose schiere di operai di differenti capacità, mentre prima questo campo operaio era del tutto omogeneo.

(2) Per quanto si riferisce all'introduzione delle macchine cfr. il § sull'industria manifatturiera ed estrattiva.

minile) su tutta la vita economica è grandissima ; e va notato che essa non si rileva sufficientemente con la semplice considerazione della inferiorità dei salari femminili e infantili, ma che la sua maggiore e più dannosa attuazione si ha nell'abbassamento dei salari degli adulti (1). Sicchè molte volte una differenza di ricompensa in varie industrie è dovuta, esclusivamente o quasi, alla maggiore o minore utilizzabilità del lavoro infantile, variabile moltissimo da industria a industria appunto, e da genere a genere ; e che leggi speciali, le quali paiono in quei casi presentarsi in conseguenza delle differenze intrinseche delle industrie, vanno riportate e ridotte alla legge speciale che regola il salario infantile. Molte volte cioè dall'influenza del salario infantile o femminile dipende ancora, indirettamente, una differenza di salari tra varie industrie, che potrebbe parere aver carattere qualitativo. Così se un'industria deve esser esercitata in luogo in cui è impossibile l'impiego di donne e di fanciulli, è evidente che il lavoratore in essa sarà pagato più di quello che invece lavora in un'industria, la quale, per il luogo dove si esercita o per la sua specie, consente lavori supplementari familiari.

Questi diversi aspetti del fenomeno, cui abbiamo accennato, nelle varie epoche (noi abbiamo considerato in specie l'epoca iniziale, come la più importante) e nelle varie regioni, e, nella medesima regione ed epoca, nei vari generi d'industria, rappresentano come i singoli fattori da cui risulta formata la legge speciale del salario infantile. I quali potrebbero dirsi, a lor volta, leggi speciali d'indole più particolare, che concorrono a formare una più

---

(1) Il salario dei fanciulli può influire anche su quello degli adulti, perchè guadagnando essi parte della loro sussistenza, il salario dei padri ha potuto diminuirsi : J. C. L. SIMONDE DE SISMONDI, *Nouveaux principes d'économie politique*, Paris, pag. 382 sg.

generale, pur sempre speciale; leggi speciali dunque, come sempre, d'indole speciale, temporale, qualitativa.

E poichè alle prime si è già fugacemente e più che altro indirettamente accennato per soffermarci sulle ultime, osserviamo che, a proposito di queste, la principalissima ripartizione, corrispondente del resto a quella generalmente operata a qualsiasi fine, va fatta tra agricoltura, industria manifatturiera, industria estrattiva e commercio. Ben diversamente invero i fanciulli trovano impiego in queste varie branche dell'attività umana, sicchè conseguentemente molto vario rilievo ha la norma di lavoro e il saggio di retribuzione che in ogni singola di queste a loro viene attribuita, e varia ancora l'influenza, e cioè il più o meno grave abbassamento, che il loro salario riesce ad effettuare sul salario dell'operaio comune.

Ed è notevole che frequenza di lavoro infantile non vuol dire affatto necessariamente abbondanza di fanciulli salariati. Così nell'agricoltura l'uso di mano d'opera infantile tocca la sua entità massima in ogni senso: come età minima, come numero percentuale, come durata e durezza del lavoro. Orbene, è raro, anzi rarissimo, trovare che a questi piccoli agricoltori venga corrisposto un salario, benchè minimo; è raro anzi che essi vengano, non che menzionati, neanche calcolati; come pur lo sono invece le bestie da soma e da lavoro. E questa, che a prima vista sembra una inespicabile contraddizione, costituisce invece la spiegazione del fenomeno. Appunto perchè il lavoro agricolo infantile è comune, appunto perchè esso è quasi sottinteso, non se ne parla e non lo si retribuisce. Quando il contadino si addossa la coltivazione di un fondo, è sottinteso che a questa coltivazione attenderà l'intera sua famigliola. Lo intende il proprietario; e egli stesso, del resto, non concepirebbe mai che ciò non avvenisse. Di questo è in parte causa la tradizionale costumanza agricola, in massimo grado stabile, ed in parte la concezione patriarcale della famiglia che nelle campagne,

lontano dalle influenze disgregatrici dei grandi centri, permane tuttora. Ed anzi, ben più tardi della fanciullezza il contadino figlio incomincerà ad acquistare una individualità rilevante, e più tardi ancora una autonomia ed una indipendenza. E parallelamente il suo salario, sorto già in notevole ritardo, va acquistando solo lentamente una notevole entità, e si distingue nettamente dal salario del capo della famiglia solo quando questo membro si distacca dalla famiglia stessa. Appare quindi, improvvisamente, come salario di operaio adulto.

Ma se questa è la caratteristica negativa del lavoro infantile agricolo, ve n'ha pure una positiva, e di grande importanza: il lavoro infantile agricolo non ha nocive influenze sulla retribuzione del lavoratore maturo; il che è invece il danno massimo da esso recato nell'industria. Ed è ben logico; non il lavoro, ma il salario infantile fa decrescere il salario comune; ora qui il salario infantile non esiste: la ragione è radicale davvero. Che poi, ove anche un'influenza nociva vi fosse (nel senso di diminuire la richiesta di mano d'opera adulta), essa non si potrebbe constatare con un'indagine comparativa: nell'agricoltura il fenomeno del lavoro infantile è quasi universalmente diffuso, e non ha un'origine accertabile; dunque non sarebbe possibile notare l'influenza della sua introduzione.

Dove poi il lavoro infantile è pure assai diffuso, ma è invece costantemente remunerato, quale si sia il saggio di tale remunerazione, è nel commercio. Soprattutto in determinate categorie di impieghi commerciali, come il trasporto di piccole frazioni di merce o il lavoro secondario nel posto di spaccio, vi è notevolissimo impiego di mano d'opera più o meno giovane. Del resto il lavoro, che in qualsiasi parte secondaria dell'attività commerciale si presenta, è quasi sempre lieve e facile, astrazione fatta dell'abilità richiesta nelle vendite al minuto. Di più, poichè qui il garzone non lavora presso suo padre, non viene assorbito nella personalità di lui; il lavoro suo non viene

compreso nel lavoro del padre ; ma ben presto, anzi talvolta prestissimo, l'uno acquista una individualità distinta dall'altro ; la retribuzione acquista un saggio a sè, tenue, talvolta tenuissimo. Ma, come per il lavoratore agricolo di giovane età dopo avere enunciato le caratteristiche negative si è potuto passare alle positive, qui invece dalle positive si deve passare alle negative : che se l'operaio giovane del commercio riceve un salario, mentre il suo coetaneo dell'agricoltura non lo riceve, d'altra parte se questo non esercita e non può esercitare nessuna nociva influenza sul salario comune, quello invece l'esercita sempre, e tanto grande, quanto costante e relativamente preponderante è il numero dei lavoratori giovani nel commercio. Così va spiegata, infatti, la straordinaria bassezza del salario di notevoli ed estese categorie di lavoratori del commercio (quali, ad es., i garzoni, o commessi, o fattorini).

Il minimo impiego di mano d'opera giovanile è presentato, o dovrebbe essere, dalla industria mineraria. Il mestiere di minatore sarebbe infatti interdetto, ai minori di una certa età, da leggi, e combattuto da conferenze sociali ; ma, come sempre, ciò tutt'al più può portare al decremento numerico, non all'annullamento del fenomeno (1). Certo che ancora attualmente in Italia, nelle poche miniere che vi abbondano, e cioè in quelle di zolfo, si affollano i « carusi ». Il salario che questi piccoli minatori ottengono è ben misero generalmente. Per varie ragioni : essi sono sottoposti al lavoro più rude e nello stesso tempo facile, più faticoso per le loro tenui forze, e nello stesso tempo fattibile da chiunque : essi sono forniti dalla parte più misera della popolazione, e sono spinti addirittura dalla fame ; e, ultima causa, interviene la legge stessa che fissa il limite minimo d'età. Essa infatti, piuttosto che migliorare le condizioni di lavoro mediante il restringimento dell'offerta, può invece — in base ai pericoli degli ostacoli legali all'impiego di mano d'opera infantile —



produrre due opposti effetti: o innalzare molto il saggio del salario, quando è l'imprenditore che, per speciali attitudini dei fanciulli in genere, di quei dati in particolare, ha bisogno dell'opera loro (il che si verifica in un campo generalmente diverso da questo); o molto abbassarlo, quando per estrema necessità essi stessi, o i loro familiari, impetrano un impiego purchessia: insomma, chi dei contraenti meno ha bisogno, si avvale dell'arma del divieto legale per sfruttare l'altro. Ora, delle due eventualità prospettate, è la seconda che si verifica nell'industria estrattiva.

Posizione intermedia occupa il lavoro e il salario infantile nell'industria manifatturiera. Per vero, ambedue variano moltissimo da industria a industria singola, sicchè si esigerebbe una più minuta partizione. Ma in tesi generale si posson fare alcune osservazioni. La legge interviene solo saltuariamente e per limiti perciò anche ampi; di modo che entro questi si possono spiegare le esigenze dell'economia. Ora la richiesta di lavoro infantile è scarsissima in talune industrie, o addirittura in nessun modo può questo lavoro sostituire il lavoro comune; ed in tali condizioni il salario corrispondente ha naturalmente scarso rilievo; ora invece in altre l'importanza e il

---

(1) « ... La possibilité d'une exploitation profitable pour les entrepreneurs capitalistes jointe à des salaires relativement élevés pour les enfants est tellement immanente à la nature de certaines industries qu'aujourd'hui encore l'action de l'opinion publique et l'intervention la plus nette de la législation restent impuissantes à la supprimer. » (CORNELISSEN, op. cit., pag. 271). Il Cornélissen (p. 271sgg.) cita l'esempio di paesi di civiltà arretrata, quali Giappone e Cina rinviando per il primo alla sua *Théorie du capital et du profit*, I, cap. II, p. 85, e riportando per la seconda un rapporto della Commissione del lavoro dei fanciulli, per il 1924 (trad. in franc. nelle *Revue Int. du Travail*, 1924, p. 1082sgg.); rapporto veramente impressionante, soprattutto per quello che riguarda i ragazzi (anzi bambini: tutti inferiori ai 6 anni!) adibiti alla filatura della seta o rinchiusi nelle fabbriche di zolfanelli.

numero dei salariati infantili varierà proporzionalmente alla utilizzabilità che di essi volta a volta si presenta (1). Onde, talvolta, per esigenze tecniche, i giovani o giovanissime invadono quasi completamente l'impresa; ed allora, pure per esigenze tecniche, può esservi grande differenza per il sesso; per ambedue le osservazioni si può fare l'esempio della seta artificiale, ove la necessità della somma delicatezza dell'epidermide delle dita richiede lavoratori non ancora provati alla durezza del lavoro e possibilmente appartenenti al sesso femminile.

L'uso diffuso poi di mano d'opera infantile potrebbe, parzialmente e in determinati casi, caratterizzare anche lo stadio iniziale di un'impresa, allorchè la divisione già ampia di lavoro richiede un notevole numero di operai, mentre le scarse riserve di capitale-salario impone una parsimonia di retribuzione.

E ragioni presso a poco della stessa indole, soltanto durature, possono indurre al medesimo ampio uso di giovani operai il proprietario di una piccola impresa (2).

---

(1) « Le travail des jeunes ouvriers dans les différentes branches de métiers comprises entre elles, présente un phénomène remarquable au point de vue de l'importance des entreprises. Dans tous les pays une proportion beaucoup plus grande d'apprentis se rencontre dans les métiers d'artisans et dans la petite industrie que dans les moyennes et surtout dans les grandes » (CORNELISSEN, *Theorie* cit. p. 274 sg.).

(2) Il Cornelissen (pag. 281 sgg.), in base a questa constatazione, enumera cinque motivi: 1° Esigenze di economia; 2° Mancanza della regolarità assoluta della grande industria moderna; 3° Mancanza di educazione progressiva dell'operaio giovane, che gli permetterebbe di abbandonare la sua antica impresa; 4° Convivenza con il padrone; 5° Desiderio o bisogno dei genitori di metter i figli al lavoro.

Questi motivi, per verità di diversa importanza, spiegano in parte il numero notevole di giovani operai, detti apprendisti senza che lo siano, nella piccola impresa, in parte lo sfruttamento che di essi vien fatto, senza che l'intervento della legge possa riuscire efficace.

Tutto ciò naturalmente entro i limiti delle possibilità tecniche, per solito non molto ampie.

Ovunque e sempre sarà il salario infantile a subire l'influenza innalzatrice del salario comune, in grado maggiore o minore a seconda della prevalenza numerica dell'una o dell'altra categoria; difficilmente, a causa della consueta eccedenza dell'offerta sulla domanda, potrà il salario infantile evitare una tale influenza, e conservare a sè medesimo un saggio notevole. Onde in definitiva il salario infantile sarà sempre basso, inferiore costantemente al costo di produzione del lavoro infantile (1); solo la sua importanza e la sua influenza decrementatrice sul salario dell'operaio maturo (2) varierà proporzionalmente al numero percentuale di operai giovani caso per caso impiegati.

---

(1) «... Oggi il salario degli operai giovani, comunque superiore a quello, che prima davasi agli apprendisti, è minore di quello che è necessario acciò la classe operaia si mantenga e perpetui, quindi minore del costo di produzione del lavoro giovanile.» (LORIA, *Il Salario*, pag. 92.). — Il RICCA SALERNO (*Teoria del salario*, pag. 172 sgg.) crede poter determinare, in base a numerosi dati statistici, che il saggio del salario infantile in Inghilterra si aggira intorno ai due terzi del saggio normale; poco diversamente per gli altri paesi, segnatamente in condizioni economiche avanzate e soprattutto nei grandi centri. — Senza pretendere di aggiornare i dati del R.S. osserviamo che, piuttosto che di una media si tratta forse di un massimo: tanto per fare un esempio, nel contratto collettivo di lavoro per gli addetti alla produzione della calce e del gesso nella provincia di Como (settembre 1931), vien stabilita una paga oraria di L. 1,10 e di L. 0,75 per i garzoni, secondochè abbiano tra i 16 e 18 anni o meno di 16, mentre gli operai adulti sono retribuiti con L. 1,65 e L. 2,00, secondochè sian semplici manovali o «fogarini» specializzati.

(2) «... Le travail des jeunes ouvriers doit nécessairement exercer une influence de dépréciation sur les conditions de travail des ouvriers adultes, homme et femmes, et cela pour toutes les occupations simples dans lesquelles les forces physiques ou l'intelligence des adultes peuvent être remplacées par les forces et l'intelligence de l'enfant.» (CORNELISSEN, *Théorie du salaire*, pag. 285). La conseguenza dolorosa di ciò, è che l'operaio adulto ricorre ai più dannosi sistemi per conservare un notevole lucro: «l'ouvrier adulte introduit dans la moyenne et la grande industries un système dont la forme extrême, sous le nom de *sweat-*



Così delineato il profilo generale del fenomeno, e prima di indagarne le cause, notiamo che quasi perfettamente accommunata con la categoria lavorativa dei fanciulli è la categoria dei vecchi lavoratori ; che cioè parallele, anzi pressochè coincidenti, sono le leggi che regolano i salari corrispondenti. Poiché per molti aspetti la retribuzione ottenuta dai vecchi — per quel che riguarda il lavoro manuale, l'età critica si aggira intorno ai sessant'anni (1) — si avvicina a quella ottenuta dai fanciulli ; e del resto spesso si trovano occupati negli stessi posti, od a posti consimili, indifferentemente vecchi o fanciulli : i quasi inabili, o poco abili, al lavoro manuale. Ed è ben logico, poichè la differenza essenziale che quasi sempre esiste tra i due estremi dell'età — la maturità intellettuale — ha rilievo affatto secondario rispetto alla forza fisica.

Il Ricca Salerno anzi, sulle tracce del Villermé (2), segue comparativamente le tre forme del salario — maschile, femminile, infantile — nelle variazioni dell'età : salario femminile e maschile rimangono perfettamente identici finchè coincidono col salario infantile propriamente detto, cioè fin verso i quattordici anni ; poi si vanno a mano a mano differenziando, cioè mentre il salario femminile continua una lenta ascesa, quello maschile l'accelera, vie più

---

*ing system*, a pris une extension si effroyable dans l'industrie a domicile. » (id., pag. 185).

(1) Per quanto l'età non possa qui esser rigorosamente stabilita : « la notion de « vieil ouvrier » s'attache moins que celle de « jeune ouvrier » à un certain âge atteint, mais plutôt à un certain degré d'intensité du travail variant selon les diverses sphères d'industrie et les milieux sociaux aussi bien que selon les individus. » (CORNELISSEN, op. cit., pag. 288).

(2) VILLERMÉ, *Tableau de l'état physique et morale des ouvriers*, Paris 1840, pag. 12 ; RICCA SALERNO, op. cit., pag. 150 ; LORIA, *Il salario*, pag. 89.

dopo i venti anni, fino a raggiungere lo stabile rapporto rispetto al femminile di  $\frac{2}{3}$ . Poi, dopo esser rimasto alquanto al culmine, comincia a decrescere di nuovo, seguendo, con moto forse più sincopato, il cammino inverso a quello prima percorso. Il salario femminile ha già prima cominciato la sua lenta discesa, e finisce per estinguersi sensibilmente prima del maschile.

Si può, di più, notare che tali linee si presentano lievemente alterate qualora si considerino i soli salari a tempo o soltanto quelli a cottimo: questi ultimi invero si trovano sviluppati soltanto nella piena maturità dell'uomo: mentre nella donna hanno quasi costantemente il sopravvento. Ben naturale ed evidente risulta quest'ultima osservazione, se si tiene conto dei lavori che generalmente la donna compie. Più difficile da interpretare è invece il primo risultato. Parebbe invero logico che quando della capacità lavorativa dell'uomo non si è più sicuri, quando cioè si teme che impieghi un tempo esagerato a compiere un determinato lavoro, si preferisca affidarglielo a compito e non a tempo. Senonchè va contemporaneamente osservato che è appunto in quest'epoca della vita che l'uomo viene impiegato in lavori secondari, la cui entità è difficilmente misurabile a compito: ancora, il salario a compito serve a eccitare il lavoratore ad una produzione più che media: ma operaio vecchio è quell'operaio appunto le cui capacità produttive sono discese al disotto della media; per cui, anche se il lavoro di tale operaio fosse calcolabile a compito, il salario a compito fallirebbe questo suo scopo e raggiungerebbe invece il fine a cui mira l'imprenditore, cioè quello di sfruttare quanto più è possibile l'operaio. In tal caso il salario a compito può venir abbastanza estesamente applicato agli operai di età avanzata.

D'altronde, tutto ciò investirebbe una questione d'indole ancor più particolare: una di quelle questioni che darebbe luogo a leggi speciali, fattori a lor volta di una legge speciale. Qui basti aver accennato alla approssima-

tiva (1) coincidenza delle condizioni di lavoro e del salario dei vecchi e dei giovani operai, acciocchè, trattandosi delle origini dell'un fenomeno, si venga implicitamente a discorrer delle origini pure dell'altro.

Fa d'uopo piuttosto osservare che il progressivo decremento del salario, il progressivo recesso dal lavoro dell'operaio di età ormai avanzata, avviene in maniera diversa a seconda se egli rientrava nella categoria dei qualificati o specializzati, ovvero in quello dei non qualificati. In quest'ultimo caso egli generalmente perde di colpo, o quasi, la possibilità di impiego, e solo raramente può trovare di quelle attribuzioni che si possono considerare limitari col lavoro vero e proprio. Nel primo caso invece può anche retrocedere nella categoria di lavoratori sottostante, assumendone l'inferiore retribuzione; o semplicemente, rimanendo al suo antico impiego, veder lentamente declinare il suo salario, che rimane tuttavia a lungo superiore al saggio comune, per quanto il suo decremento sia, generalmente, più che proporzionale al decremento di produttività (2).

\*  
\* \*

In buona parte evidenti sono le cause dell'inferiorità del salario infantile: più evidenti certo, e, se non altro, molto meno discusse, di quelle che riguardano la deficienza delle donne. Pure « le differenze dei salari secondo i sessi

---

(1) Approssimativa: che invero, posson ben trovarsi casi in cui sia preferita la mano d'opera senile, altri in cui sia preferita quella infantile; e, in generale, ciò avviene rispettivamente per i lavori in cui è necessaria fidezza o posatezza, e per i lavori in cui è richiesta una certa agilità o sveltezza. Si è notato « che nella piccola industria (impiegante meno di 20 operai) i salari dei vecchi sono maggiori che quelli dei giovani, mentre è l'opposto nelle industrie impieganti più di 500 operai. » (LORIA, *Il salario*, pag. 92).

(2) Cfr. CORNELISSEN, op., pag. 289.

e le età sono diversamente apprezzate dagli scrittori, perchè le ragioni che determinano l'impiego delle donne e dei fanciulli differiscono da paesi a paesi e da periodi a periodi di tempo », nota il Ricca Salerno (1), e cita, a cagion d'esempio, le differenti opinioni del Villermé, del Ducpetiaux, del Mayo Smith.

Ora, si può ragionevolmente opinare che sian tutte le cause da essi individualmente considerate, ed altre ancora, che concorrono, dove più dove meno, a formare la legge speciale del salario infantile.

Indubbiamente va citata al primo posto la debolezza costituzionale dei fanciulli. Si sarebbe tentati invero a sperare per essi, se più grande è la pena a cui son sottoposti, maggior retribuzione; ma, poichè siamo in pieno regime capitalistico, la retribuzione sarà naturalmente minore in conseguenza ed in corrispondenza di minore efficacia lavorativa. Ma è bene notare che non qui si arresta il fenomeno, poichè fin qui anzi non sarebbe che un aspetto particolare di un più generale e normale comportamento dei salari. Anche tenendo conto della sua minore efficacia, il lavoro infantile è meno retribuito. E qui la spiegazione non può certo esser data dall'osservazione della inferiore capacità lavorativa, ma invece mediante una considerazione di ordine storico-sociologico.

Seguendo infatti nel suo sorgere e svilupparsi il lavoro infantile, si nota che esso si presenta (parliamo naturalmente di manifestazione in una certa massa, senza di che esso sarà stato e sarà sempre presente) quando il salario dell'uomo adulto è giunto a quel punto della sua discesa che mal consente la vita alla famiglia operaia. Ora, è da notare che la differenza necessaria a reintegrare il bilancio familiare sarà normalmente (facciamo per ora

---

(1) RICCA SALERNO *la teoria del salario nella storia delle dottrine e dei fatti economici*, Palermo 1900, pag. 172 sgg.

astrazione dai momenti di grave crisi) piccola, in quanto che quel medesimo salario deve, o dovrebbe, bastare alla vita dell'operaio celibe; e la differenza di spese per il residuo familiare, nella modestia della vita operaia, non dovrebbe essere grande. Si tratta adunque di coprire tale differenza con altri introiti: l'operaio non trova altri mezzi duraturi (il mutuo infatti è un sollievo soltanto temporaneo, quando pur lo ottenesse) che un impiego supplementare per lui, ovvero il lavoro della moglie e dei figli. Ecco come si trovano storicamente accoppiate queste tre forme di lavoro, ed ecco come si scorgono le influenze reciproche, che alla loro origine si manifestano.

Ma poiché i salari sono bassi, ciò significa che grande è la concorrenza, onde questa nuova massa di lavoratori sarà assunta soltanto a scarsissime mercedi, come già sopra abbiám detto.

Aggrava la situazione la numerosa prole della famiglia operaia: infatti il saggio di tali mercedi sarà determinato dai più atti a quel lavoro, cioè da quelli cui basta un minore supplemento di guadagno: generalmente dai figli che si trovano numerosi in età di lavoro in una stessa famiglia.

Tralasciamo qui di notare le reciproche successive influenze che questo fenomeno e l'abbassamento di salari determinano, perchè già ne abbiám discorso. Notiamo soltanto che in una sana economia esse non si determinano, o vengon presto arginate.

Dal discorrere intorno alla minore produttività del lavoro infantile si è così giunti ad accennare all'influenza esercitata sul saggio del salario dal rapporto fra domanda ed offerta. Basterà quindi aggiungere che questo rapporto nella maggioranza dei paesi non subisce ancora, o subisce solo limitamente, la benefica influenza dell'associazione operaia, la quale, per quello che riguarda gli operai giovani o giovanissimi, si trova tuttora in ritardo, e deve superare notevoli difficoltà (difficoltà di insufficiente prote-



zione degli operai giovani in seno alle associazioni degli operi adulti).

Un elemento che ha di solito effetto determinante e addirittura cogente, proprio nei bassi salari, è il costo di produzione. Esso invero ha, tra le cause relative al saggio della retribuzione più comunemente diffuse tra gli operai non qualificati, il primo luogo, precedendo di molto la produttività. Qui invece il costo di produzione del lavoro infantile non ha quasi rilievo alcuno, poichè il salario rimane generalmente molto al di sotto.

E la ragione di ciò è chiara: il salario conferito ai fanciulli non viene nè pattuito nè versato a loro, bensì al padre, il quale, in luogo di richiedere un'equivalenza tra la retribuzione che riceve e le spese cui deve sottostare per il sostentamento del figlio, calcola quella somma come un sovrappiù ottenuto senza alcuna spesa, giacchè scinde i due concetti, senza metterli menomamente in relazione.

Il costo di produzione comincerà poi ad avere un'influenza crescente a mano a mano che l'età dell'operaio aumenta, fino ad averne una decisiva nel momento in cui questo intraprende una vita indipendente. Il processo inverso si verificherà per il salario senile, quando naturalmente il vecchio operaio potrà avere una famiglia che lo sostenga.

Ma, in definitiva, tanto il costo di produzione quanto la produttività, presi come elementi stazionari, e relativi ad un salario perfettamente infantile, avranno rilievo piuttosto come fattori di differenziazione tra le retribuzioni degli individui singoli, in seno alla stessa categoria, che non come cause essenziali della inferiorità del salario dell'intera classe rispetto al salario dell'operaio maturo.

Toccati così, relativamente al salario infantile, quei fattori essenziali e costanti per ogni salario, si possono accennare gli elementi caratteristici o addirittura esclusivi di quello.

Proseguendo dunque nell'indagine delle cause d' inferiorità delle retribuzioni in parola, si riscontra che qui molto maggior rilievo ha la minore facoltà di scelta e di risparmio che non per quel che riguarda il salario femminile. Questa anzi sarebbe per il Loria la causa vera e fondamentale: « si spiega l' inferiorità del salario dei giovani, nei quali l' opzione sussidiaria è di tanto inferiore a quella degli operai maturi » (1).

Ora certo quest' opinione conserva quell' unilateralità che abbiamo già notata e che avremo ancora occasione di rilevare; ma, qui, essa ha una veracità molto maggiore che altrove, in quanto che, se la causa che esprime non è nè l' unica nè la prima, è certamente una delle essenziali.

E' evidente infatti che, per quanto si vogliano sfruttare al massimo, anche senza nessuna considerazione delle tristi conseguenze per la loro salute, i fanciulli, essi mai potranno esser applicati a lavori di eccessivo peso materiale o intellettuale. E che, d'altronde, qualora anche lo fossero per la loro costituzione straordinariamente sviluppata, ciò non costituirebbe una deroga al nostro asserto. Poichè anzitutto si avrebbe talora una forza neutralizzante costituita dalla qualificazione del lavoro cui sarebbero dedicati; ed anche poi indipendentemente da tale caso, molto semplicemente e radicalmente, essi non dovrebbero esser considerati fanciulli: poichè evidentemente qui non si deve tener conto dell'età del lavoratore, ma del suo sviluppo psico-fisico; onde se generalmente si parla di età, in queste considerazioni, è perchè i due fenomeni vanno generalmente d'accordo; ben sottintendendo, però, che appunto si usa un traslato, pronti sempre a derogarne qualora esso si mostri nel caso particolare inadeguato.

Ancora una delle ragioni che posson conferire scarsità di retribuzione ai lavoratori giovani, è che talvolta

---

(1) LORIA, *Il salario*, pag. 92.

essi sono impiegati presso artigiani, il cui mestiere debbon apprendere, più che aiutarne il lavoro. E' bene anzi tutto notare che questo fenomeno subisce due limitazioni, che del resto press' a poco coincidono. L'apprendista si trova invero soltanto dove ha ancora luogo l'abilità specializzata dei singoli mestieri, non dove è sviluppata la produzione a macchina (1); esistono apprendisti di lavoro qualificato, non di lavoro comune; l'apprendista frequenta soltanto le piccole e piccolissime imprese, non le grandi. Purtuttavia, entro questi limiti, *l'apprendistato* può essere non solo ragione di decremento di salario, ma anche di incidenza di esso. Chè invero, nella bottega del piccolo artigiano il garzone va più per utile suo, se il padrone attende effettivamente a insegnargli il mestiere, piuttosto che per aiutare il lavoro: e solo sporadicamente potrà esser addetto a servizi utili, di secondaria importanza. Questo naturalmente finchè non avrà acquistata una certa abilità.

Certo tutto ciò è un po' reliquato d'altri tempi, è un po' residuo delle corporazioni medioevali (2); ma attualmente è già in gran parte ridotto e per forza maggiore, per la scomparsa progressiva del piccolo artigiano, e per la fine di quel senso d'orgoglio personale che un tempo spingeva il « maestro » all'opera di insegnamento, orgoglio in parte distrutto dall'affannosa lotta per la vita

---

(1) « Dans les grandes entreprises, les apprentis, pour être complètement instruits dans leur métier, devraient passer sans cesse d'une section de l'entreprise à une autre, voire même d'une machine à une autre, et gêneraient ainsi dans leur travail les ouvriers adultes. » (CORNELISSEN, op. cit., pag. 275).

(2) « So lost sich zunächst die Arbeiterschaft — oder hat es schon gethan — aus der alten Klassenzugehörigkeit vollständig heraus und gruppiert sich um neue Ideale. » W. SOMBART, *Der moderne Kapitalismus*, Leipzig 1902, I, p. 648 sg.

cui egli è sottoposto (1) : e infine per le creazioni di scuole operaie.

Altri motivi, altri elementi di variabile importanza si potrebbe certo aggiungere. Ciò sempre avviene : qui poi più facilmente per esser l'inferiorità del salario infantile uno dei fenomeni universalmente accettati e giustificati. Tanto che le norme legislative sul lavoro, espressione della coscienza sociali, se tentano di stabilire limiti minimi d'età, a tutela dell'integrità fisica della razza, non pongono però in questione la possibile adeguazione del salario infantile al salario comune, sia pur tenuto conto della differenza di produttività ; il che invece, con vedute più o meno realistiche, è per il salario femminile previsione e speranza.

---

(1) « L'entrepreneur capitaliste doit faire tous ses efforts pour conserver sa situation économique et c'est la consolidation et l'extension de son entreprise qu'il prend à cœur avant tout ». (CORNELISSEN, op. cit., pag. 279). Gli antichi rapporti del « maestro » di fronte all'apprendista sono distrutti, dice il SOMBART (loc. cit.).

## CAPO II.

### IL SALARIO IN RELAZIONE A CONDIZIONI NATURALI INTELLETTUALI ED A CONDIZIONI ACQUISITIVE SIA FISICHE CHE INTELLETTUALI DEL LAVORATORE: CONDIZIONI POSITIVE.

*(Il salario dell'operaio qualificato. — Il salario dell'operaio privilegiato).*

Per evitare inutili ripetizioni, rimandiamo alla premessa per quel che riguarda i criteri adottati e i motivi; all'inizio del § 2 di questo capitolo per quel che riguarda le giustificazioni della divisione degli alti salari in salario dell'operaio qualificato e salario dell'operaio privilegiato.

La quale ultima non riteniamo perfetta, bensì arbitraria ed approssimativa. Del resto la varietà d'impiego degli operai è tale che ben difficile è formulare una qualsiasi classificazione: né d'altronde ne è stata fornita altra più scientifica. Ricorderemo al proposito quella che tenta il Booth, in sei classi: occasionali, casuali, intermittenti, regolarmente pagati con basse mercedi, pagati con mercedi ordinarie, altamente retribuiti (1). Questa classificazione (che veramente ci riguarda qui solo in parte) è abbastanza reale, pur se presenta quell'alcunchè di scheletrico inevitabile, e pur se talune classi sian quasi identiche: che distinzione infatti tra occasionali e casuali? Poi, notiamo che essa non è appoggiata tutta agli stessi criteri. Ed in-

---

(1) БООТН, *Labour and Life of the People*, London 1889, pag. 41.

vero, nelle ultime tre classi si parla di entità della retribuzione, nelle prime invece si allude a cause che possono determinare un certo saggio : onde al massimo queste dovrebbero costituire una sottosezione delle classi seguenti.

In guisa che la classificazione effettiva del Booth si ridurrebbe a : operai pagati con basse mercedi, operai pagati con mercedi ordinarie, operai pagati con alte mercedi (1). Qui distinguiamo. O le basse mercedi del Booth sono inferiori al limite minimo di salario normale, e cioè al costo di produzione del lavoro : ed allora questa categoria rappresenta gli operai per varie ragioni bassamente retribuiti (salario infantile, femminile) ; la seconda è di lavoratori comuni non qualificati ; la terza di lavoratori qualificati, compresi in essi i privilegiati. O, invece, la prima classe parla delle mercedi minime degli operai normali, ed allora le altre due classi potrebbero perfettamente corrispondere alle nostre due : ma questo presupporrebbe che « ordinari » venissero stimati dal Booth gli operai qualificati, in confronto agli operai di fatica : il che veramente è ben difficile, o impossibile.

Sarebbe superfluo l'esame di altre ripartizioni seguite, in quanto si constata che la parte fondamentale rimane sempre uguale, e variano soltanto i particolari secondari. Nel paragrafo sul salario privilegiato, del resto, accennaremo alla ripartizione dei lavoratori secondo il Cornélissen, così ampia da contenere anche quelli che comunemente si chiamano « professionisti ». Non si deduce chiaramente però, come verrà rilevato, se questo comporti oppur no la soppressione di una distinzione tra produttori veri e propri e prestatori di servizi.

---

(1) In una di queste classi, a secondo dell'opinione del Booth, andrebbero compresi i lavoratori intermittenti, occasionali, casuali. In sostanza il Booth ha staccato talune ragioni di depressione, o di innalzamento del salario, per farne classi separate, lasciando le altre a formare quella classe in cui invece dovrebbero anch'esse rientrare.

§ 1. — *Il salario dell'operaio qualificato.*

Qualificazione rispetto a un determinato lavoro è attitudine maggiore di quella dell'operaio medio ad attendervi ed espletarlo; attitudine che consta di tutti i più vari elementi, dall'abilità fisica innata all'agilità acquisita, dall'intelligenza naturalmente sveglia alla speciale conoscenza tecnica, alla riflessiva ponderatezza ottenuta mediante lo studio e la cultura. Essa ha degli scopi e delle cause, dei fini e moventi. Scopi e cause oggettivi ed utili; fini e moventi soggettivi e, se non riprovevoli, certo connessi a dolorose esigenze della vita.

Scopi e cause, dicevamo. La qualificazione, solo in epoca moderna divenuta fenomeno rilevante, ha però, in forma dapprima addirittura impercettibile, poi tenue ancora origini antiche.

Allorché l'economia esce dalla sua fase primitiva e selvaggia di lavoro individuale, e, superato lo stadio susseguente strettamente familiare, assume la forma di lavoro servile, sia pure esso ristretto nelle mura di una casa e pur non esistendo ancora lo scambio, la prima traccia di qualificazione appare. E' generalmente costituita di doti naturali o facilmente acquisibili e ridonda a beneficio non dello schiavo, ma del mercante, che ne consegue un prezzo più alto. Poi, coll'incremento della cultura e del lusso, s'incomincia ad attribuire allo schiavo, oltre le mansioni umili che prima aveva, anche uffici di fiducia, incarichi elevati: è nota la distinzione in varie classi che veniva nettamente operata, è noto l'esempio di servi, quali il famoso Tirone, di ciceroniana memoria, elevati in grado, colti, apprezzati, ampiamente compensati. Erano schiavi, questi, ben diversi dai rozzi loro compagni di fatica, scelti in alti ceti sociali, selezionati da chi a scopo lucrativo curava in questo senso il commercio, e più o meno finemente educati. « Così Aristotele narra di una scuola professionale istituita a Siracusa, ove si insegna « la scienza degli schia-

vi », ossia l'assieme delle arti industriali » (1). Giacchè, contemporaneamente, l'economia è uscita dallo stadio assolutamente familiare e sono sorte le prime industrie a scopo commerciale: comincia una prima specificazione del lavoro.

La qualificazione segue precipuamente questa specificazione, e anzi consiste in maniera essenziale nell'attagliarsi con doti eccezionali e preparazione particolare ai singoli rami di lavoro che questa determina.

Sorpassando d'un balzo quella che è ormai di uso e di moda chiamare la notte del Medio Evo (sorpassandola perchè l'economia curtense, lungi dal segnare un progresso su quella a schiavi, mantiene di essa tutti i difetti, principalissimo quello della servitù dei lavoratori — e quindi della scarsa produttività —; ed unisce poi quello del vincolo assoluto alla terra, con la conseguente impossibilità di movimenti e di più adatte attribuzioni della massa lavoratrice; ed abbatte ogni minima qualificazione con la fine del lucro che su di essa altri poteva compiere) sorpassando, ripeto, tale periodo, giungiamo agli albori della Rinascenza, al periodo aureo, e poi alla decadenza, delle Corporazioni.

Il lavoratore è ormai libero. Il frutto dell'opera sua, il guadagno maggiore che possa con abilità speciale procacciare, è suo. E' anzi questo il periodo della vera libertà dell'operaio: prima era stata serva la sua persona, commerciato il suo corpo: poi sarà asservita la sua fatica, mercanteggiato il suo lavoro.

La produzione è ormai commerciale, e non più familiare; le industrie, i mestieri sono notevolmente specificati: una sorta di primitiva divisione del lavoro si inizia. Tutto sarebbe quindi favorevole, non che ad un

---

(1) LORIA, *Il salario*, Milano 1916, pag. 87.



ritorno alla qualificazione degli ultimi secoli dell'era romana, ad un incremento nuovo di essa.

Ma l'economia è impacciata da nuovi vincoli, è stretta da legami nuovi. Alle varie corporazioni non si accede che per precedenti familiari: ogni figlio è votato al mestiere del padre (1); le speciali attitudini e tendenze che alcuno possa avere sono destinate a perdersi senza profitto: ecco una prima forma di qualificazione, naturale, che non può manifestarsi ancora.

Pure, nel seno di questa imposta corporazione, nell'esercizio di questo obbligatorio lavoro, si potrebbe acquistare una competenza speciale, si potrebbero ottenere in conseguenza posizioni particolarmente elevate, desiderabili, remunerate; ma leggi ferree regolano i movimenti interni: periodi stabiliti, esami necessari li impacciano. Nelle singole piccole imprese non esistono che i gradi di garzone e maestro; e i garzoni, per quanto presentino intelligenza e abilità diverse, per quanto vengano effettivamente applicati a lavori più o meno delicati e difficili, saran sempre e null'altro che garzoni, percepiranno sempre lo stesso stipendio. Potranno, al massimo, aspirare a divenire più presto (per quanto è possibile) maestri; anche allora, sarà limitato il campo di esplicazione della loro attività.

Non esiste libertà di lavoro, che è il mezzo più potente per la distribuzione razionale delle forze lavorative. Ma se questo dappprincipio si trova in armonia perfetta con le condizioni generali dell'economia, onde del

---

(1) Il Supino ricorda che ostacoli legali al pareggiamento dei salari « erano un tempo le prescrizioni delle corporazioni d'arti e mestieri, che limitavano il numero degli apprendisti, e che impedivano il cambiamento di mestiere, le disposizioni delle leggi sul domicilio, che rendevano difficile il passaggio degli operai da un paese all'altro »... (*Principi di economia politica*, Milano-Roma-Napoli 1928; pag. 497).

sistema corporativo si può sentire tutto il beneficio, poi che queste condizioni mutano, che la specificazione, la divisione del lavoro, i perfezionamenti tecnici, a mano a mano raggiunti e sempre crescenti, mostrano esigenze imprescindibili, prima fra tutte la possibilità di una estesa e remunerativa qualificazione, il sistema corporativo, atrocemente statico e passatista, diviene esiziale allo sviluppo, alla vita stessa dell'economia.

Le corporazioni decadono: necessariamente; ma il loro declinare è lento, come il tramonto di ogni astro che ha avuto un meriggio.

Sulle macerie del sistema corporativo, finalmente distrutto, sorge e si sviluppa l'economia moderna.

Nelle nuove aziende ed imprese, piccole e poco specializzate sì, ma libere e indipendenti, il lavoratore si attribuisce alle industrie che meglio gli si addicono ed in esse assume quel posto che le sue attitudini e la sua speciale cultura gli rendono accessibile: il libero artigiano produce liberamente, e consegue, oltre al guadagno comune, anche quel supplemento che la superiorità dei suoi prodotti gli frutta.

La qualificazione artigiana ha due caratteristiche essenziali: essa è fatta di speciali tendenze, di accurata preparazione per una determinata branca d'industria: segue quindi strettamente la specificazione che via via si raggiunge; associazione complessa essenzialmente di primo grado, solo parzialmente di secondo. Di più tale qualificazione frutta interamente al suo soggetto, non ad altri, l'incremento di guadagno che produce.

Questi due caratteri servono a distinguere questo stadio dagli altri, precedente e seguente. Differenza essenziale rispetto al periodo precedente è, in maniera precipua e completa, solo la proficuità. Rispetto a quello seguente non tanto questa, che interviene solo con variazione di grado, quanto la sostanza stessa, o meglio la stretta con-

nessione con la specificazione ; connessione che verrà poi spezzata.

L'innovazione che reca non in questo campo solo, ma in tutta l'economia, in tutta la vita sociale, un mutamento così radicale, una rivoluzione così profonda, è l'introduzione delle macchine. Quella che un giorno sarà la grande fabbrica, ancora sul nascere muove già una concorrenza spietata e fatale al libero artigiano. In essa la macchina surroga, per quanto è possibile il lavoro umano, compiendo tutto ciò che ad esso era prima riservato di pesante e faticoso, e gli lascia soltanto quanto vi è di strettamente utile, necessario, insostituibile. Con tempo pari la fabbrica produce quantità addirittura multiple di mercanzia, e di perfezione ben maggiore che non quelle dell'artigiano indipendente. Questi, dopo una lotta breve ed ineguale, trovando ogni mercato saturo e per lui irrimediabilmente chiuso, è costretto a cedere: e, per non rimanere privo di ogni sussistenza, entra nella fabbrica, vendendo così ad altri il suo lavoro.

Dapprima, ogni sorta di qualificazione scompare ; il salario, questo fenomeno dell'economia quasi nuovo nella sua imponenza, rimane costante per tutte le attribuzioni che vengano al lavoratore destinate, sì che egli in breve perde ogni movente ad una qualsiasi specializzazione ; e del resto questa sarebbe inutile, perchè in tale periodo la macchina ha già sopprese quelle che erano le abilità professionali, e non ha ancora espresso l'esigenza di un'abilità nuova.

Ma lentamente il momento critico vien superato. Il capitalista, sicuro ormai della duratura stabilizzazione del sistema di produzione, cessa di avere l'imprescindibile, egoistica necessità di ridurre la retribuzione che corrisponde ai suoi operai ad una retribuzione di fame ; ormai, i risparmi che possa accumulare l'operaio non potranno certamente sovvertire il regime creatosi. Il reddito dell'imprenditore non è più dunque strettamente collegato alla miseria

del lavoratore ; e fors'anche, attraverso le lotte e le leghe della massa operaia, il salario perde finalmente la servitù alla somma minima dei bisogni essenziali (1).

Di questa elasticità nuova e inusitata del saggio del salario, si giova il nuovo stato di cose che intanto si è venuto creando. La macchina ha soppresso sì le differenze essenziali tra le varie produzioni ; o meglio, assumendo per sè queste differenze, ha riservato all'uomo un compito omogeneo. Ma in questa omogeneità, relativa alla diversità degli oggetti del lavoro, si è venuta a creare una serie di differenti incombenze, di differenti gradi di mansioni, a seconda dell'elevazione di cultura tecnica e di accortezza che richiedono : è l'associazione complessa di secondo grado, la divisione minuziosa del lavoro, che predomina. All'individuo ora viene richiesta non più un'abilità spiccata per una determinata produzione, ma uno « skill », tecnico, valevole per qualsiasi produzione.

E questo nuovo « skill », poichè non si ritrova che in uno scarso numero di operai e richiede una preparazione lunga e costosa, viene remunerato in maniera speciale : gli imprenditori, per assicurare al loro servizio questi che, nella massa solitamente esuberante dei lavoratori, sono invece relativamente rari, innalzano il saggio del salario che offrono loro. Sicchè questo « skill », se non frutta più direttamente ed integralmente, come quello dell'antico artigiano, reca però sempre indirettamente un notevole incremento di retribuzione, corrispondente in buona parte all'incremento di produzione che opera.

Tale la qualificazione attuale, tali i suoi caratteri essenziali e distintivi : proficuità indiretta ; preparazione tecnica generale.

---

(1) Per la distinzione tra periodo automatico e periodo sistematico si veda il Capo IV, § 1 : « Il salario a tempo e quello a compito ».

\*  
\*\*

Cause del fenomeno, in definitiva, le differenze qualitative di lavoro che ineriscono ad ogni produzione e che nel momento presente, si sono fissate su di una nota di varia tecnicità delle mansioni ; scopi, il conferire alla produzione medesima maggiore speditezza, precisione, adeguatezza alle richieste dei consumatori.

Considerazioni, queste, oggettive. Ma noi alludevamo anche poc' anzi ai moventi ed ai fini che spingono il singolo lavoratore a qualificarsi. Giacchè non è certo presumibile che questi moventi e questi fini soggettivi s'identifichino e si confondano con quanto non ha riguardo se non alle condizioni ed al benessere della produzione stessa, in sè e per sè. Il lavoro, checchè se ne dica, non è mai stato e mai sarà un fine per l'uomo, ma soltanto un mezzo. Non è stato un fine quando l'uomo poteva attendere con amore al suo mestiere, perchè seguiva l'oggetto della sua fatica dallo stadio di materia bruta alla perfezione ed alla vendita, perchè quel lavoro era veramente suo, tutto suo ; non lo potrà esser dunque oggi che l'opera di ogni singolo operaio è frazione minima di tutto il processo produttivo, che l'operaio stesso ignora, o può per lo meno ignorare, anche l'oggetto che alla fine sortirà, attraverso il lavoro simultaneo e consecutivo di tutte quelle braccia di carne e di acciaio che costituiscono l'interno assordante di un'officina ; non lo potrà essere oggi che l'operaio non segue il mercato ; che è lungi dal conoscere le esigenze e la sorte della produzione cui attende. Non sarà dunque in vista della floridità e del benessere di quella produzione, che egli educerà le sue mani ed il suo cervello ; tanto più che, bene spesso, egli non sa neppure a quale delle infinite branche dell'industria si dedicherà, dopo il suo periodo di preparazione ; preparazione eguale, quasi, e costante, per un gran numero di quelle.

Che cosa dunque lo sospinge a questo avviamento, in sè improficuo, ed anzi costoso? Il fine è una retribuzione maggiore, nella migliore ipotesi; una più facile retribuzione purchessia, nella peggiore. Il movente, l'origine è la scarsa possibilità di occupazione che purtroppo esiste in rapporto al numero dei lavoratori.

Quest'origine è costante; i mezzi con cui si tenta di vincere le avversità della vita sono vari, ma il più comune è la qualificazione, o comunque una forma che sotto questo titolo si possa raggruppare; il fine che si raggiunge volta a volta è diverso, ma sempre egualmente vitale; anzi più vitale quanto più è modesto. Ciò non deve parere un paradosso.

L'operaio qualificato è, invero, rispetto agli operai semplici nella stessa condizione del creditore con diritto di prelazione rispetto ai creditori semplicemente chirografari di un patrimonio insufficiente. Entrambi riceveranno più degli altri, quando pur questi otterranno qualcosa; saranno gli unici invece a riscuotere una somma sia pur minima, quando quelli non riusciranno ad avere alcunchè. Per i creditori le condizioni vengon poste dall'entità del patrimonio che deve sodisfarli; per i lavoratori, dall'entità del capitale-salari che in quel momento si trova pronto ad accettare l'offerta di lavoro. E l'entità del capitale-salari dipende in primo luogo dalle condizioni di maggior o minore prosperità di ciascuna industria, e di tutte complessivamente; in secondo luogo dalle esigenze tecniche che presentano le singole industrie nel momento che viene in considerazione; ed anche, in maniera però assolutamente accessoria e momentanea, dai criteri che animano questo o quell'imprenditore.

\*  
\* \*

Tra le cause oggettive e i movimenti soggettivi della qualificazione esiste un elemento differenziale; o meglio, perchè le cause oggettive, che tendono al fine della sempre

maggiore perfezione industriale, possano praticamente estrinsecarsi, è necessario che esse si tramutino in moventi soggettivi, attraverso un elemento essenziale: la maggior retribuzione del lavoro qualificato.

Tale superiorità del salario dell'operaio qualificato sul salario comune è costante, per quanto lo consenta la notevole variabilità del primo e la relativa maggiore stabilità del secondo. Il rapporto di questo a quello è generalmente ritenuto aggirarsi intorno ai due terzi (1). Se poi il salario qualificato, in tutta la sua variabilità, mantiene relativamente costante solo il suo rapporto al salario non qualificato, ciò vuol dire che l'uno e l'altro hanno un elemento comune; e poichè il salario non qualificato è abbastanza stabile, questo elemento comune sarà anche nel salario qualificato stabile. Mentre quel supplemento, che segna la differenza che intercede tra l'uno e l'altra, sarà proprio ed esclusivo di quest'ultimo, ed avrà in sè l'origine della variabilità di questo medesimo.

L'elemento fisso e comune costituirà il limite inferiore della retribuzione dell'operaio qualificato, mentre il limite superiore sarà dato dalla somma di questo elemento e del supplemento variabile, considerato nella sua massima entità.

Il fattore primo determinante il saggio del salario dell'operaio non qualificato è il costo necessario di produzione e di sostentamento del lavoratore; costo naturalmente variabile secondo l'ambiente sociale (e questo carattere ha rilievo proprio nel confronto dei due ambienti, notevolmente diversi, che qui consideriamo).

---

(1) « Les salaires des ouvriers non qualifiés n'atteignent en moyenne que les deux tiers environ des salaires que gagnent, sous les mêmes conditions de travail, voire dans les mêmes entreprises, les ouvriers de métier; ou bien les salaires des ouvriers de métier dépassent de la moitié ceux des manoeuvres » (CORNELISSEN, *Théorie du salaire et du travail salarié*, pag. 329 sg.).

Il costo di produzione funge anche da limite inferiore della retribuzione del lavoro qualificato.

Il lavoro qualificato si trova generalmente in condizioni più vantaggiose del rimanente; pure vi sono delle eccezioni, dei casi in cui questo non si verifica: *in questi casi* il saggio di tal salario discende a parità del saggio del salario comune, e quindi si avvicina al costo di produzione.

Può infatti la domanda della merci prodotte dall'operaio qualificato diminuire sensibilmente rispetto a quella degli altri articoli (1); ovvero può, rimanendo costante la domanda per tutti i prodotti indifferentemente, crescere il numero dei lavoratori qualificati molto più del numero dei non qualificati; in entrambi i casi la conseguenza è unica: la mano d'opera qualificata si trova improvvisamente in numero superiore al fabbisogno, e cessa quella che costituisce una delle principali sue forze, una delle principali fonti del suo superiore guadagno: la rarità (2).

---

(1) È questo il caso, p. e., dei merletti a mano, la cui richiesta è attualmente assai inferiore a quella dei merletti dozzinali fatti a macchina (cfr. P. VERHAEGEN, *La dentelle et la broderie sur tulle*, Bruxelles 1902, II, pag. 112. CORNELISSEN, *Theorie* cit., pag. 331). Sicchè in migliore condizione sono spesso i produttori comuni che non quelli qualificati. È del resto questo un effetto normale della generalizzazione e della diffusione di una merce.

(2) Così qui, come già precedentemente, si anticipa l'opinione che sia il più favorevole rapporto tra domanda ed offerta causa essenziale della situazione privilegiata dei lavoratori qualificati. A suffragio della quale citiamo il seguente luogo dello SCIALOJA (*I principi dell'economia sociale*, Torino 1846, pag. 83), che si riferisce all'ipotesi inversa della nostra: «I salari variano rispettivamente per diverse ragioni, che o rendono più *utile* la loro opera...»; giacchè quest'ultima proposizione in sostanza equivale alla prima, riguardo alla quotazione del lavoro: o che l'offerta sia minore rispetto ad una costante domanda, o che la domanda sia maggiore (conseguenza immediata della più alta utilità che da quel lavoro si ricava) rispetto ad una offerta costante, ciò non ha rilievo perchè muterà nello stesso senso il rapporto. Ma questo argomento verrà più ampiamente trattato di qui a poco. Si accennerà allora anche agli altri fattori, da noi ritenuti secondari, ed alle teorie che opinano diversamente.



Dei due casi considerati è bene notare che solo il primo interviene nella realtà con qualche frequenza. Mentre il secondo risponde ad un'ipotesi di assai lenta e difficile attuazione, per non dirla addirittura quasi puramente astratta; e ciò per due motivi fondamentali: anzitutto, per la sua stessa essenza, la qualificazione richiede un tempo di preparazione notevolmente lungo, cosa incompatibile con un improvviso e strabocchevole incremento di numero; poi, qualora anche ciò si potesse verificare, gli operai qualificati hanno sempre aperto l'adito ad impieghi non qualificati, dove vengono assunti sempre a preferenza di tutti gli altri operai. Questo non avverrebbe solo se « o gli operai non qualificati riuscissero mediante la forza di organizzazione ad impedire l'afflusso nel loro mestiere della mano d'opera esteriore ed a respingere quelli che discendono ad essi dalle categorie superiori; o se gli operai qualificati rifiutassero per orgoglio professionale, nelle condizioni supposte, di occupare gli impieghi degli operai non qualificati » (1). Ma ciò, come è facile immaginare, non si verifica nella realtà: e mentre nulla possono i lavoratori comuni contro questi salariati d'eccezione, costoro invece sono sempre in grado, nell'ipotesi peggiore per loro, di muovere una concorrenza sicuramente vittoriosa alla massa. Nell'ipotesi peggiore per loro: è questo il fine più modesto ma anche più vitale — a cui alludevamo poco innanzi — che può raggiungere la qualificazione.

In questo fenomeno appunto sta la ragione della costanza con cui il salario dell'operaio non qualificato adempie la funzione di limite inferiore del salario qualificato. Vi è infatti tutta la massa di lavoratori che funge da ammortizzatore, e che risente la crisi del mercato, senza farla giungere al lavoratore scelto. Solo in casi eccezio-

---

(1) CORNELISSEN, op cit., pag. 333.

nalissimi potrebbe in simile ipotesi verificarsi un abbassamento al di là del limite previsto. Così la pressione di un vapore raggiunge il suo livello massimo quando comincia a saturarsi, poichè allora una ulteriore diminuzione di volume non produce che nuova saturazione e solo dopo che la saturazione si è completata solo allora può riprendere la pressione la sua ascensione.

Pure quell'abbassamento al di là del limite può in ipotesi estrema verificarsi, a causa di un elemento perturbatore: la qualificazione eccezionale — o meglio eccezionalmente particolare — può infatti rendere, in casi specialissimi, il lavoratore che ne è fornito non solo inabile ad altri lavori qualificati, ma inabile altresì a lavori qualificati, o meno adatto degli operai comuni. In tali ipotesi, qualora l'industria della quale egli faceva parte venga a restringersi od a perire, egli si troverà nel mercato in condizioni di inferiorità rispetto agli altri concorrenti.

Ma, ritornando a più comuni circostanze, rimane da determinare quello che abbiamo chiamato il supplemento del salario dell'operaio qualificato, l'elemento esclusivo e caratteristico di questo. Notiamo anzitutto che una parte della superiorità del salario in questione dipende dall'uso più comune che per questa categoria si fa dei salari a scala mobile, od a cottimo, o comunque cointeressati all'entità della produzione: ciò dipende anche dal fatto che l'imprenditore, volendo stimolare gli operai qualificati a maggior produzione, non può verso di essi — a causa della maggior forza che presentano — usare metodi costringenti o le minacce di congedamento che adopera contro i salariati comuni, e deve ricorrere a questi altri mezzi.

In altri termini, ed anche prescindendo dalle forme del salario, la produttività del lavoro, elemento quasi sconosciuto agli operai semplici, diviene un fattore essenziale nella fissazione del salario in questione, il quale potrà in varia misura ad essa proporzionarsi: è questo, in ultima istanza, il supplemento variabile, al disopra del salario

che corrisponde al minimo di sussistenza per l'operaio, ossia del salario comune. Ed è bene notare che la proporzionalità si presenta solo in questo supplemento, non in tutto il salario (1): in altri termini la produttività del lavoro influisce esclusivamente sulla differenza dei salari delle due categorie di operai (2).

Ora è evidente che quando l'incremento del salario del lavoratore qualificato sarà perfettamente corrispondente all'incremento di produzione, esso salario toccherà il limite massimo; dunque questo limite corrisponderà, come dicevamo, alla base costante aumentata del massimo supplemento: e del resto è limite massimo di ogni retribuzione il beneficio integrale che il lavoro, cui essa corrisponde, consente.

Ma questo limite è anche qui relativo. Chè infatti, l'imprenditore potrebbe, per assicurarsi la massima operosità dell'operaio qualificato, concedergli una retribuzione superiore alla produttività stessa che da quell'operaio ottiene: è soprattutto nella grande industria, dove il numero degli operai qualificati è ben ristretto relativamente agli altri, che si constata l'esistenza di questi privilegi straordinari accordati agli operai qualificati a spese degli

---

(1) Giacchè la base — costo minimo di produzione del lavoro — anche se quasi mai visibile perchè quasi mai raggiunta dai salari qualificati, deve esistere sempre, ed esser quindi necessariamente disciolta da ogni vincolo di proporzionalità alla produzione. Onde la produttività non potrà mai essere l'unico elemento regolatore del saggio del salario qualificato. Ciò del resto contraddirebbe al rapporto strettissimo che esiste tra le varie forme di salario, solo in apparenza differenti fondamentalmente, ma invece in realtà fondamentalmente regolate sulle stesse basi.

(2) « La comparaison des salaires des ouvriers «non qualifiés» et des ouvriers «qualifiés» enseigne même que, dans plusieurs ateliers ou fabriques, ce n'est pas la base proprement dite du salaire qui change, mais plus particulièrement le supplément en question; bref ce qu'on voit varier avec la productivité du travail, c'est la différence en salaire entre les deux catégories d'ouvriers. » (CORNELISSEN, op. cit., pag. 336).

altri operai. Poichè è più facile di favorire in una grande impresa un numero relativamente ristretto di persone in guisa eccezionale, anzichè rialzare di qualche poco le condizioni di lavoro per tutto il personale (1). Come egregiamente dice il Cornélissen, è la politica romana nell'economia moderna: « divide et impera ».

\*  
\* \*

Precisata la genesi e l'essenza del salario qualificato, rimane da indagarne le cause, o meglio determinare le ragioni, già in parte incidentalmente accennate, dalla superiorità sua rispetto al saggio del salario comune; e bisogna anzitutto sgombrare il cammino da opinioni errate, per quanto a prima vista naturali. Si sarebbe infatti portati a ritenere origini prime della favorevole situazione del lavoratore qualificato il maggior valore d'uso — individuale e sociale — che presenta l'opera sua rispetto a quella degli altri operai, ma ciò non è: quasi costantemente invece i bisogni più urgenti, le necessità più imprescindibili vengono soddisfatti da lavoratori comuni e non da qualificati.

Nè, tanto meno, sarebbe legittimo il conferire la funzione causale ad una pretesa differenza assoluta di produttività del lavoro di queste due categorie di mano d'opera. Se questo elemento può e deve spiegare le diversità di retribuzione di due operai appartenenti alla medesima categoria, sia questa qualificata e non qualificata, esso non può assolutamente valere quando, astrazione fatta da queste differenze personali, ed anzi in opposizione a queste differenze stesse, si vuole spiegare la diversità fon-

---

(1) Conforme CORNÉLISSEN, op. cit., p. 335; ma è bene notare che il superamento di questo limite, come anche di quello inferiore, si verifica con estrema rarità.

damentale tra i salari di queste due categorie di operai, che lavorano in sfere di produzione separate o accusano diversi bisogni. Allora la produttività del lavoro non sarà elemento nè sufficiente nè efficiente. Ciò sia detto contro i sostenitori delle varie teorie utilitaristiche (1).

Il Loria, poi, conferisce importanza massima all'opzione sussidiaria ed ai risparmi, di cui si trova in possesso il lavoratore qualificato e non l'operaio comune; sarebbero queste le cause vere della superiore condizione in cui si trova il primo rispetto al secondo (2). Facciam qui poche e brevi osservazioni.

Anzitutto non è affatto assodato che opzione sussidiaria e risparmi si trovino sempre e necessariamente riuniti nella persona del medesimo lavoratore; potrebbe invero darsi benissimo che un operaio, un tempo sufficientemente agiato, abbia curato una qualche propria qualificazione, ma che in seguito, attraverso le più varie vicende, abbia interamente perduto quei risparmi che un tempo aveva; o che invece un giovane, appartenente a famiglia, operaia sì, ma relativamente benestante, non possa tuttavia, per condizioni fisiche o intellettuali, dedicarsi ad un lavoro minimamente qualificato.

Poi i risparmi sono molto più conseguenza che non causa della qualificazione, altrimenti questa diverrebbe un retaggio di poche famiglie. Questo nel caso che siano i risparmi una esclusività degli operai specializzati: che se invece fossero raggiungibili da ogni operaio l'ipotesi del Loria cadrebbe addirittura.

In altri termini, poichè rimane senz'altro escluso che i risparmi si presentino contemporaneamente alla qualificazione, come un suo necessario attributo, debbono o esserne

---

(1) Così il Walker, il Leroy-Beaulieu, il Boehm-Bawerk, il Marshall.

(2) LORIA, *Il salario*, pag. 85 agg.; *Corso di economia politica*, in vari luoghi e, per quel che riguarda la qualificazione, specie a pag. 429.

causa o conseguenza (per uscire da simili ipotesi si giungerebbe alla completa indipendenza dei due fenomeni). Ora, se son conseguenza, vuol dire che si ha un momento iniziale di qualificazione senza risparmi (quindi la qualificazione senza risparmi produce incremento di salario); se son causa, vuol dire che sono a lor volta conseguenza di alcunchè di diverso, quindi anche di lavoro non qualificato: onde risparmi si possono avere pure dal lavoratore comune, e non è detto poi che necessariamente egli perciò stesso tenda a trasformarsi in qualificato. E in tal caso, se sono i risparmi fonte di incremento di salari, dovrebbe conseguentemente aumentare la retribuzione del lavoratore comune, sol perchè munito di risparmi; e se ciò non avviene vuol dire che i risparmi non sono fonte di un tale incremento. Che se poi si obietta che, per necessità psicologica, certamente i risparmi producono qualificazione, si potrebbe rispondere: in tal caso, e poichè per ipotesi la qualificazione solo coi risparmi si può ottenere, perchè richiede spese, e quindi consuma risparmi, questi si tramuterebbero in qualificazione; se essi non fossero abbondanti, tale trasformazione sarebbe integrale, onde noi avremmo l'operaio con risparmi ma non qualificato trasformato in operaio qualificato ma senza risparmi (dunque già potrebbero qualificazione e risparmi esser divisi). E se in tale condizione il nostro operaio guadagnasse un salario maggiore, sarebbe un operaio qualificato che maggiormente guadagna, e non un operaio con risparmi. Che invero se si replicasse che sono i risparmi che hanno prodotto la qualificazione, onde a loro si deve alla finetale incremento di salario, si potrebbe rispondere che bisogna considerare la causa ultima e determinante (e tralasciamo pure se è quella, e la sola, che in pratica appare e s'impone); e che se poi si vuol risalire alle origini, non si deve fermarsi a metà del cammino: ma risalendo si troverebbe che i risparmi a lor volta sono causati da un salario di operaio non qualificato superiore al comune, o

di una speciale tendenza del soggetto ad accumulare e risparmiare.

Onde, riassumendo, le cause del maggior guadagno dell'operaio qualificato sarebbero il maggior guadagno, la maggiore operosità, la maggiore previdenza dell'operaio che si è trasformato in qualificato. Il che equivale a dare una spiegazione così generale da non aver più rilievo alcuno: ogni fenomeno sociale ha infatti la sua origine nelle caratteristiche dell'individuo e nelle sue condizioni ambientali. Del resto, quando l'imprenditore dà il salario maggiore all'operaio qualificato, egli lo dà per queste sue attitudini appunto, e non perchè quelle son state originate da qualche risparmio; se così fosse il lavoratore potrebbe benissimo astenersi dal qualificarsi: i suoi risparmi gli comporterebbero senz'altro un incremento di retribuzione. Ma questo a noi pare non sia, se pure forse è appunto quel che il Loria attribuisce ai risparmi. In tal caso però quale sarebbe più il movente soggettivo della qualificazione? Perchè esisterebbero ancora operai qualificati? Non sarebbero neppure quelli senza risparmi, perchè ciò si è per ipotesi escluso.

Infine è assolutamente da negare che la qualificazione dia adito a più ampia scelta d'impieghi — in via assiomatica —, ovvero a quella che il Loria chiama opzione sussidiaria: chè anzi il lavoratore qualificato, quando è molto specializzato, si trova necessariamente destinato a un'industria, e ad una sola. E se un'alternativa gli rimane pur sempre, questa è quella di darsi a lavori non qualificati: il che evidentemente non può influire a rialzare il saggio del suo salario, ma tutt'al più, come in effetti avviene, a non farlo discendere al di sotto del saggio comune.

\*  
\* \*

Adempiuto così, nel più breve spazio possibile, al

ompito negativo propostoci, possiamo senz'altro passare a constatazioni positive.

E notiamo anzitutto: per spiegare la ragione della superiorità del salario dell'operaio qualificato sul salario comune, non bisogna tanto considerare i prodotti rispettivi di questo e di quel lavoro, o le funzioni sociali cui adempiono, ma principalmente le persone stesse dei lavoratori con le loro esigenze di vita; e anzitutto, *il numero di coloro che volta a volta si offrono agli imprenditori*, in ciascuna categoria di lavoro (1).

L'elemento fondamentale per eccellenza è ancora e sempre il rapporto tra la domanda e l'offerta: come per il lavoro non qualificato, come per qualsiasi lavoro. Giacchè questo è sempre una mercanzia, e come tale subisce le leggi del mercato; l'unica differenza è se si tratti di una merce qualsiasi e comune o di una rara e preziosa. Tanto più alto sarà dunque il salario, in ordine generale, quanto più scarso sarà il numero dei lavoratori che si offre alle esigenze del capitale; e, nel caso speciale degli operai qualificati, poichè generalmente il loro numero è scarso, o meno abbondante di quello degli altri operai, appunto perciò il loro « prezzo » aumenta. E', sì, il valore d'uso che costituisce la superiorità di questa classe; ma il valore d'uso inteso in maniera capitalistica, non in maniera comune.

E di ciò si ha la riprova reale. Si constata invero che non appena, per un caso sia pur strano e raro, la mano d'opera specializzata cessa d'esser più richiesta della mano d'opera comune, cessano simultaneamente di esistere le condizioni favorevoli di quella, anche per gli

---

(1) Favorevole, anzi conforme, il Cornélissen il quale (pag. 339) cita l'opinione di T. N. CARVER, che ha gran rilievo per esser l'opinione di un utilitarista; cfr. CARVER, *The theory of wages adjusted to recent theories of value*, in *Quarterly Journal of Economics*, Boston 1894, p. 402.



operai più particolarmente qualificati. Caso che si può effettivamente verificare ogni qualvolta mutino le condizioni e i mezzi tecnici, o anche, in determinati articoli, semplicemente le esigenze capricciose della moda (1). Al quale fenomeno va equiparata, per gli effetti che ci riguardano, la condizione che talora si verifica di sovrabbondanza della mano d'opera qualificata, in modo che questa qualificazione diviene quasi la dote comune di tutta una popolazione operaia,

Prima ragione dunque delle migliori condizioni in cui versano gli operai specializzati è il valore più favorevole che acquista il rapporto tra domanda ed offerta. A questa causa se ne aggiunge poi un'altra, che non agisce indipendentemente, ma altera e modifica la prima, in guisa da ridurla a forma ancor più favorevole ai lavoratori specializzati. Si tratta della maggior forza di coalizione di cui questi dispongono, frutto del numero più ristretto e della coscienza sociale e capacità intellettuale più sviluppata.

Un terzo fattore si potrebbe riconoscere nella norma di vita più elevata che menano gli operai in questione rispetto ai loro compagni. Ma poichè quest'affermazione si potrebbe risolvere in una tautologia, va cautamente precisata. La norma di vita è generalmente infatti stabilita a sua volta dall'entità del salario che si riceve; onde spiegare questo con quello potrebbe risultare null'altro che un circolo vizioso, se non si osservasse immediatamente che si allude a reciproche influenze che l'uno ha sull'altra e viceversa. Giacchè, se è vero che la norma di vita sia conseguente alla retribuzione, è vera altresì l'altra illazione che un determinato livello di agiatezza, una volta connotata, con l'andar del tempo, all'individuo, si risolve sempre in sue maggiori pretese. E' questo in parte un fatto

---

(1) Si è altrove citato l'esempio della decadenza di valore dei merletti di gran pregio, che è in questo campo l'esempio più noto.

psicologico constatato, in parte addirittura una vera necessità fisiologica.

Aggiungiamo ancora che il valore della norma di vita, ossia in ultima istanza del costo di produzione del lavoro qualificato, esplica, sì, una notevole influenza, ma non tale da venir assunto a motivo unico e determinante. Col che si dovrebbe, per spiegare le differenze dei salari, ammetter costi di produzione essenzialmente e stabilmente differenti. Ora, se pure questo non trovasse l'ostacolo di un'eccessiva variabilità nella remunerazione degli operai qualificati — la quale non potrebbe evidentemente essere causata da oscillazioni della norma di vita, che varia in peggio solo quando vi è costretta —, troverebbe però l'opposizione delle constatazioni da noi già fatte. Giacchè in tal guisa non si conserverebbe il dovuto rilievo al valore d'uso del lavoro qualificato sul mercato del lavoro in regime capitalistico — e cioè al suo prezzo —, che invece serve a meraviglia a spiegare gli incrementi e i decrementi successivi del guadagno supplementare ottenuto dagli operai qualificati: incrementi e decrementi, a lor volta, ben maggiori delle semplici variazioni che il costo della vita può subire nei singoli ambienti sociali. Senza dire poi che sarebbe altrimenti necessario di consentire a questo una elasticità superiore di molto a quella propria del costo normale della vita, base effettiva del salario non qualificato, elemento e limite del salario qualificato; il che praticamente toglierebbe ogni effettivo valore determinante.

Riepilogando: il salario dell'operaio qualificato è affetto da una rilevante variabilità, che si manifesta contenuta entro due limiti, uno inferiore, costituito dalla somma minima necessaria alla sussistenza del lavoratore, uno superiore, determinato dalla proficuità stessa dell'industria. Limiti quasi mai raggiunti; ma pure talvolta, in vari casi e per determinate ragioni, addirittura, se pur di poco, superati.

Di questo salario, così definito, cause e fattori sono:

in primo luogo, il costo di produzione d'ogni lavoro ; in secondo luogo, il valore d'uso del lavoro qualificato, inteso non come produttività (efficiente solo per le differenze di retribuzione personali), ma come prezzo determinato dal rapporto tra domanda ed offerta ; in terzo luogo, la forza dell'associazione ; in quarto luogo, la norma e le condizioni connaturate ed imprescindibili di vita dell'operaio qualificato.

§. 2. — *Il salario del lavoratore privilegiato.*

Comprendiamo in questa classe i lavoratori così altamente qualificati da divenire effettivamente privilegiati. Distinzione, dunque, di grado, rispetto alla categoria precedente. Poichè se, mentre le qualità naturali posson esser negative, anzi sovente lo sono, le qualità invece che l'uomo volontariamente (1) acquista o può anche acquistare non saranno, in via normale, che positive, tuttavia ancora nel senso positivo si può distinguere.

Si potrebbe osservare che affatto inutile è distinguere nella specie il grado. A tale osservazione noi rispondiamo esponendo quelle considerazioni che la distinzione fatta può consigliare.

Abbiamo già prima osservato che il prezzo del lavoro si stabilisce in base principalmente a due elementi : il suo costo ed il suo valore soggettivo d'uso, in regime capitalistico. Ancora : questi due elementi esercitano non costantemente ed uguale influenza ; prevale or l'uno or l'altro, e precisamente prevale il secondo proprio per quel che riguarda il lavoro qualificato. Tanto che le categorie da

---

(1) Teniamo a notare che non vogliamo credere esser le qualità naturali puramente fortuite, le acquisitive sempre opera di cosciente volontà e di merito : molte anzi di queste dipendono dalla fortuna della nascita e dal caso della vita infantile.

noi fatte di « salario speciale in relazione a qualità naturali » e « salario speciale in relazione a qualità acquisitive » si potrebbero ridurre alle altre, anche usate (per esempio dal Cornélissen), di « salario in funzione del costo di produzione del lavoro » e « salario in funzione del valore d'uso del lavoro ». Ora è evidente che quanto più questo stato si accentua, tanto più il rapporto determinante dei due suaccennati elementi si modifica, sì che un lavoro altamente qualificato, ovvero privilegiato, è tanto prevalentemente valutato in base al suo valore d'uso, da ritenere il prezzo in maniera praticamente completa disciolto dal costo. Condizioni di lavoro dunque particolarissime e legge del salario tanto speciale da meritare una speciale menzione; salario che merita il nome di privilegiato, se il suo saggio supera i limiti che normalmente contengono il saggio stesso del salario dell'operaio qualificato (1).

Riteniamo dunque pacifica l'utilità della trattazione bipartita delle condizioni di questa categoria di lavoro: che noi individuiamo, però, beninteso, solo per comodità della dottrina; ma non certo pretendiamo di scorgere intrinsecamente e naturalmente connesse tali destinazioni alla realtà. Come tanto meno, poi, pretenderemmo di ritrovare nella realtà questo titolo di « privilegiato », che usiamo soltanto per raggruppare nella trattazione tutti quei salari che eccedono semplicemente i salari degli operai qualificati, quale si sia poi il titolo a cui essi beneficiano dell'incremento di salario.

\*  
\* \*

Non tutti gli scrittori sono d'accordo circa i lavo-

---

(1) Abbiamo sottocchi, p. e., il contratto collettivo stipulato recentemente (25 agosto 1931) tra gli imprenditori e gli operai dell'industria dei fiammiferi. Ebbene questo fissa la seguente tariffa: manovali L. 16, qualificati L. 17, specializzati L. 19.

ratori che debban far parte di questa categoria. La divergenza nasce specialmente per quel che riguarda la classe dei prestatori di servizi; una tendenza li assume tra i lavoratori privilegiati, un'altra li respinge. La prima è naturalmente rappresentata dagli economisti che negano la fondamentale distinzione tra bene e servizio, e anche da altri: « tra gli impieghi di cui qui si tratta — dice il Cornelissen — io colloco in primo luogo tutti quelli per l'occupazione dei quali è indispensabile una certa educazione scientifica e tecnica che può esser soltanto raggiunta, nelle condizioni sociali attuali, da individui la cui esistenza materiale è più o meno assicurata (ingegneri, chimici, medici, notai, avvocati, architetti, ecc.); poi gli impieghi di coloro che, in un mestiere o in una professione facilmente accessibile, occupano un posto superiore, grazie ai loro doni naturali (disegnatori e pittori decoratori, stuccatori, fabbri d'arte, cesellatori su metalli, incisori ecc.) » (1). Niuna distinzione vien qui fatta, come si vede, tra un medico ed un architetto, tra un avvocato e un pittore: conseguentemente nessuna distinzione si può considerare sia fatta dal Cornelissen tra il prodotto del lavoro dell'uno e il prodotto del lavoro dell'altro. Vero è che a rigore si potrebbe pure tale distinzione fare, ma ritenere che poi non si debbano tenere separate le due forme di retribuzione, che fondamentalmente paion coincidere: « gli individui di cui è questione posson essere dei salariati propriamente detti quando, per esempio, in qualità d'ingegneri, di chimici, o di operai-artisti, lavorano in un'impresa di grande industria, o, in qualità di medici, sono al servizio di una Cassa di malattie o di una Compagnia d'assicurazione » (2).

Ma se è vero che, nelle condizioni eccezionali in

---

(1) CORNELISSEN, *Théorie du salaire et du travail salarié*, pag. 346.

(2) Id., pag. 347.

cui il medico rinunzia alla professione libera, l'onorario suo si può in certo modo paragonare e ravvicinare ad un salario; se è vero che, contro le solite condizioni a cui si tende col pensiero, egli non si trova in situazione di completa libertà, ed ha invece ceduta ed ingaggiata l'opera sua: rimane però sempre che l'opera ch'egli per conto altrui compie, è un servizio, e non un lavoro fonte diretta di produzione.

Noi rimaniamo dunque fedeli alla classica separazione. Operata la quale, la definizione del Cornélissen va perfettamente. Anzi, opportunissimo è il notare, com'egli fa, che distinte sian le ragioni di preminenza dell'una categoria — cognizioni tecniche e scientifiche — da quelle di preminenza dell'altra — sviluppo massimo di comuni qualità —, ed opportunissimo poi il fonderle insieme, senza alcuna differenziazione, agli effetti del salario. Queste due categorie vengon qui infatti a formarne, in ultima istanza, una sola, perchè non si tratta che di due forme sotto le quali la potenza economica particolare, ossia l'utilità agli effetti della produzione e la rarità numerica, che non teme concorrenza, mette il salariato in una situazione vantaggiosa rispetto al datore di lavoro, che ha bisogno dei suoi servizi; situazione ehe la grande maggioranza degli operai non può ottenere. « Si tratta in effetti d'occupazioni intorno alle quali si drizza una barriera che il salariato ordinario non arriverà a superare, e non occorre ricercare se questa barriera sia fondata sull'intelligenza o il talento richiesti, su qualche privilegio di classe, ovvero ancora sugli uni e sugli altri al tempo stesso » (1). Conviene dunque considerare salariati privilegiati tutti coloro che, o per nascita o per attitudini naturali o per educazione, occupano degli impieghi che sono in realtà chiusi alla concorrenza delle grandi masse, sia poi che esista o sia che vi manchi

---

(1) Op. cit. loc. cit.

libertà perfetta di domanda e di offerta di mano d'opera. Nè è necessario precisare che questa libertà non va intesa in senso giuridico, ma in senso economico: mancanza di libertà giuridica si è manifestata soltanto nel Medio Evo; ma anche quando da un punto di vista giuridico esiste perfetta libertà negli accordi e nelle trattative tra lavoratori e datori di lavoro, questa libertà non sempre, anzi ben raramente, esiste da un punto di vista economico.

Si tratta dunque di seguire la condizione del lavoratore, e qui precipuamente del salariato privilegiato, su presupposti di libera concorrenza o di monopolio da una delle due parti contraenti.

Abbiamo già fatto alcune osservazioni sulla determinazione del salario secondo la minore o maggiore qualificazione dell'operaio, e qui brevemente le precisiamo rispetto al salario privilegiato.

Non si può certo per esso completamente trascurare l'azione che esercita il costo di produzione della mano d'opera: anche qui hanno rilievo costo di formazione e costo di mantenimento della forza di lavoro come un fattore essenziale per stabilire il valore di scambio ed il prezzo di mercato del lavoro. Anche, infatti, sostenendo che l'elemento di gran lunga predominante è qui il valore d'uso soggettivo non si potrebbe scartare completamente l'influenza del maggior costo di produzione del lavoro estremamente qualificato. Ma ancora, entro certi limiti, si deve tener conto di un costo minimo di mantenimento e di formazione del lavoro, comprendente, per esempio, la superiore educazione ed istruzione che appunto resero il salariato privilegiato. Si può anzi ritenere che quanto più lungo fu il periodo scolastico, ossia quello dedicato alla specializzazione, tanto maggiore sia l'incremento del salario. E ciò a noi pare del tutto logico, e facilmente spiegabile sol che si ponga mente a queste due considerazioni: anzitutto, l'abilità acquistata dall'operaio, ferme restando le altre condizioni e soprattutto il suo livello d'intelligenza e di disposizione,

sarà proporzionale alla durata di apprendistato ; o per lo meno lo sarà la difficoltà dell'abilità ottenuta : e questa abilità, quindi, in ciascuno dei due casi, sarà tanto più rara e tanto più utile, quanto più lungo ne è stato l'acquisto: dovrà esser quindi debitamente remunerata. In secondo luogo, il periodo di preparazione è non solo infruttuoso, ma costoso anche ; quindi l'operaio che vi si sottomette va incontro e ad un lucro cessante e ad un danno emergente, ambedue tanto più rilevanti quanto più quel periodo è durato : e di questo dispendio altresì è giusto che il lavoratore specializzato venga debitamente ricompensato.

Pure, queste due ragioni, che parrebbero sì logiche ed evidenti, al Loria, non che parere insufficienti, paion addirittura errate: « nè (i.e. se non con la mancanza di risparmi) si spiega se nella Russia il salario è minore per l'operaio analfabeta e se nei vari stati di America il salario è in ragione diretta della durata del periodo scolastico. Non già perchè la maggior coltura dia un lavoro più abile ed efficace : ma semplicemente perchè essa presuppone nell'operaio il possesso di una certa quantità di ricchezza, che gli consente perciò stesso di differire l'offerta del suo lavoro e di pretendere una retribuzione superiore. Ed allo stesso modo si spiega la superiorità del salario dell'operaio esperto ; la quale è dovuta, non tanto alle maggiori spese richieste dalla sua educazione, e che debbono essere rimborsate dal suo salario, quanto al fatto che quelle spese possono essere sopportate da operai i quali posseggano dei risparmi e per ciò dispongano di una opzione sussidiaria rilevante » (1).

Il Loria, per risolvere ogni questione relativa al saggio del salario mediante il principio dell'opzione sussidiaria, rinnega al fatto in questione le sue vere cause, e ne at-

---

(1) LORIA, *Il salario*, Milano 1916 ; pag. 87.



tribuisce invece le cause ad un elemento che a me parrebbe addirittura indipendente, ma che dirò almeno secondario.

Tanto a proposito del costo di produzione del lavoro specializzato, fonte del salario privilegiato. Ma ripetiamo ancora che questi elementi, questo costo minimo di mantenimento, questo prezzo di produzione, per quanto rilevanti ed importanti, sono, nel lavoro che consideriamo, quanto mai instabili, ed anche imprecisabili spesso, e certo vengono in seconda linea di fronte all'elemento che in questa categoria di lavoratori s'impone come essenziale, e per ciascun individuo e per il gruppo: *il valore d'uso di ciascuna specie di lavoro*.

Di tale preminenza si hanno dai fatti riconferme assolute. Notevolissima è la differenza di retribuzione che ottengono i salariati privilegiati: cosa evidentemente assurda se prevalesse in questi salari il costo di produzione del lavoro. Invece « l'uno ottiene in pochi anni l'agiatezza, l'altro guadagna quasi come un comune operaio, anche nel medesimo ambiente sociale » (1).

E' il differente valore d'uso che impone queste spequazioni; differente valore d'uso talora reale — poichè è proprio in questo lavoro altamente ed intellettualmente qualificato che si possono cogliere tutte le sfumature delle attitudini umane —, ma tal'altra esclusivamente apparente, dovuto forse alla fortuna, od anche a una *réclame* abile, che è riuscita a capovolgere i giusti risultati che altrimenti si sarebbero ottenuti.

---

(1) CORNELISSEN: *Théorie du salaire*, ecc., pag. 348. Più esattamente diremo: di due operai muniti di una qualificazione e preparazione tecnica tale, da esser tutti e due potenzialmente in grado di guadagnare un salario privilegiato, l'uno riesce nell'intento e l'altro no. Giacchè mentre le denominazioni di operaio qualificato e di operaio specializzato, se pure si riconducono solitamente a differenze di salario, in sè e per sè non corrispondono che a qualità del lavoratore, quella invece di operaio privilegiato allude necessariamente a condizioni speciali di retribuzione.

E, sempre per l'influenza predominante del valore d'uso, i salari privilegiati reagiscono, con forza maggiore del comune, sulle condizioni di vita del salariato: « sono i salari che decidono delle condizioni di vita, dei bisogni, dei desideri e dei capricci che si potranno soddisfare, piuttosto che non il contrario » (1).

E' ancora in questo campo speciale che si nota un fenomeno, che noi rileveremo seguendo il Cornélissen, il quale di questo argomento si è particolarmente occupato. « Il valore d'uso che il lavoro rappresenta per gli intraprenditori o i consumatori agisce sul valore di scambio e sul suo prezzo in due direzioni » (2): anzitutto una maggiore produttività può sempre ottenere una maggior remunerazione; ed è appunto su questa necessaria connessione che riposano le differenze, talora enormi, già rilevate tra i salari di operai privilegiati, occupati nello stesso lavoro, ma con diverse attitudini. Poi il valore d'uso può agire anche astrazione fatta dall'entità del lavoro compiuto, e soltanto a causa delle variazioni del rapporto di domanda e offerta, facendo diminuire i salari in caso di sovrab-

---

(1) CORNELISSEN, op. cit., pag. 349. — L'A., esprimendo questo concetto, usa (pag. 347) le seguenti parole: « Puis on voit ici, par l'influence prédominante de la valeur d'usage, les salaires ou les honoraires obtenus réagir sur la norme de vie spéciale... ». Ora la parola *onorario* designa generalmente il guadagno che il prestatore di servizi ottiene quando esercita la libera professione: e non potrebbe a rigore designare lo stipendio fisso che ottiene questi, quando sia ingaggiato in qualche impresa. Il Cornélissen stesso allorchè precisa queste condizioni, come facemmo notare, quando assume il medico fra i privilegiati, usa per esso anche il termine salario. Perchè dunque qui si sottomette a sdoppiare l'espressione, pur di attribuire al medico un onorario e non un salario? Si direbbe che ora, quindi, voglia accettarlo, nella categoria in questione in qualsiasi caso, il che prima pareva di poter escludere; e certo non riuscirebbe opportuno l'accoppiare e il confondere un individuo, la caratteristica della cui professione è la libertà e l'indipendenza di lavoro, al salariato, che ha come nota essenziale la cessione, la vendita effettuata dell'opera sua.

(2) Op. cit., loc. cit.

bondanza di domanda, ma ancor più elevandoli in caso contrario, come avviene più facilmente a mano a mano che si sale nel grado di qualificazione del lavoro, o che, rimanendo, stabile tale grado si passa da regione più civile a regione meno civile. Notiamo che qui valore d'uso sta a significare simultaneamente « produttività » e « valore di mercato ».

Una terza constatazione, che sempre si basa sul valore d'uso, dobbiamo fare. Anche senza dare importanza fondamentale al « toil and trouble » del salariato, si deve però riconoscere che esso pure ha una certa importanza; e come talvolta per i lavoratori comuni il salario cresce regolarmente quando il lavoro è particolarmente pericoloso o malsano — se pure, ben più spesso, per altre cause, si cade nell'effetto diametralmente opposto —, così non può esser indifferente per il salariato privilegiato il tempo del lavoro ed il lavoro medesimo — sgradevole ovvero piacevole — poichè anche, evidentemente, quel lavoro gli impedisce di effettuarne nel medesimo momento un altro o di dedicarsi ai piaceri ed al riposo. Anzi si deve aggiungere che proprio per il salario privilegiato, che sovente si trova nella forte condizione del monopolista rispetto al datore di lavoro, e che assume, per la sua stessa qualità, una individualità ben più spiccata della massa amorfa dei salariati comuni, il valore d'uso personale, ch'egli da sè attribuisce al suo lavoro, ha rilevantissima importanza, ed interviene spesso con una intensità tutta speciale, se anche non decisiva, nella fissazione del valore di scambio e del prezzo del suo lavoro. Sicchè quella correlazione tra entità del salario e penosità del lavoro, che per l'operaio comune è soltanto un'eccezione qui invece è assolutamente una norma. Purtuttavia, in maniera diversa, anzi opposta, il Böhm-Bawerk ritiene che « quanto al saggio del salario per il lavoro qualificato, esso è evidentemente reso più indipendente ancora dall'idea che si fa il lavoratore della

pena che questo lavoro gli dà » (1). Ma è affermazione troppo assoluta e recisa, che gli viene suggerita dalla necessità di riservare alla produttività del lavoro ogni influenza sul saggio del salario. Noi anzi notiamo che la pesantezza del lavoro potrà di molto elevare il salario privilegiato. E la sua gradevolezza, invece, sia materiale che morale, potrà abbassarlo di tanto da renderlo quasi minimo : per quanto non sian certo questi i salari tipici, su cui basare uno studio generale, ma si tratti effettivamente di salari eccezionali, di « prezzi d'occasione » in cui il rapporto tra il prezzo e il valore di scambio del lavoro è rotto.

Rimane evidente che prezzi d'eccezione si possono manifestare in senso inverso, ossia straordinariamente alti, nei casi, già prima accennati in cui il lavoratore specializzato si trova in condizioni di quasi monopolio ; casi che, dall' inizio di questo capitolo, avevamo detto esser da considerare accanto a quelli di libera concorrenza.

Il lavoratore invero che, per la natura straordinariamente qualificata del suo lavoro ed anche per eventuali condizioni accidentali, è il solo (relativamente alla vastità del mercato) che possa esercitare in un dato momento un dato lavoro, rappresenta da solo l'offerta di mano d'opera, eliminando ogni concorrenza, ed è arbitro assoluto del mercato (2).

Il datore di lavoro, a sua volta, che l'avrà ingaggiato, si troverà ora in condizioni di monopolio rispetto all'ambiente sociale a cui imporrà i suoi prezzi ; che serviranno

---

(1) BOEHM-BAWERK, *Der Letzte Maasstab des Guternwertes*, Wien 1894, II, pag. 204.

(2) Come è naturale questo segna il caso estremo di monopolio. Tra questo e quello di concorrenza perfettamente libera tra i lavoratori, corrono infiniti casi intermedi : ma le caratteristiche possono esserne facilmente individuate dalla retta simultanea considerazione delle caratteristiche dei due casi estremi, debitamente e proporzionatamente richiamate.

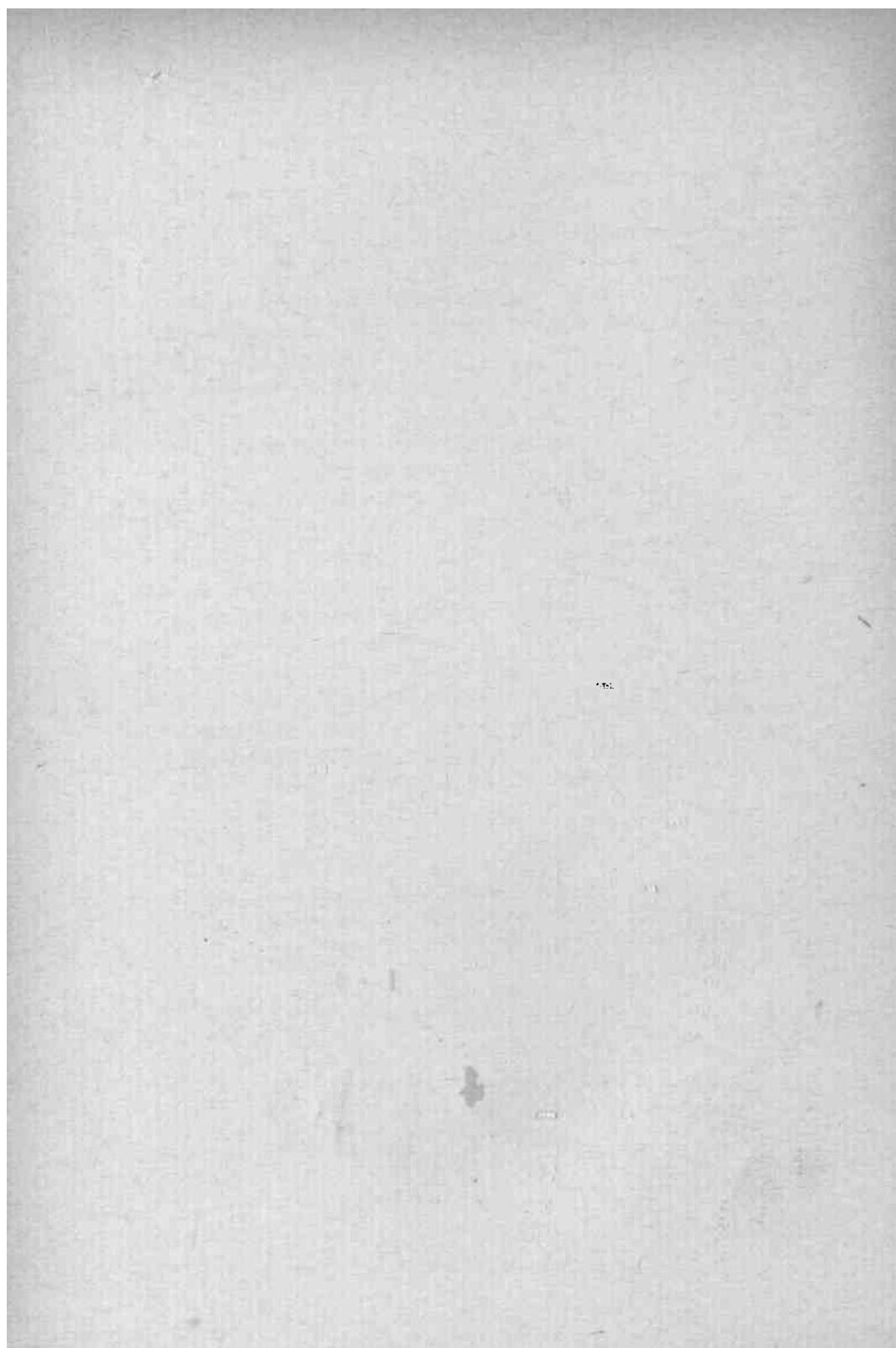
però in parte al pagamento dell'operaio ch'egli stipendia, e che in generale si possono considerare — detratte che ne siano le altre spese di produzione ivi compresi i salari comuni — come il limite (1) superiore di quel salario medesimo; limite enormemente distante da quello inferiore del costo di produzione, specie nel caso di prosperità dell'industria, e che lascia così tutta l'ampiezza d'oscillazione che la variabilità di retribuzione di quel lavoro richiede.

Questi prezzi di monopolio sono evidentemente il reciproco di quegli altri prezzi di monopolio che si stabiliscono a favore del datore di lavoro, quando è esso che domina sul mercato, come avviene quasi sempre in regime capitalistico e precipuamente con i trusts e i cartelli: condizione che si verifica però quasi soltanto quando egli impiega operai non qualificati, ovvero meno qualificati.

Gli uni e gli altri non si possono assolutamente trascurare, ma vanno considerati accanto ai prezzi di libera concorrenza, di cui costituiscono come i due margini estremi. Entro questi margini i prezzi variano infinitamente ed impercettibilmente; entro questi margini si sviluppano tutte le sfumature del fenomeno sociale del salario.

---

(1) Accennammo già a proposito dell'operaio qualificato come questo limite possa talora venir superato; qui basti accennare che tale possibilità è più frequente per il salario privilegiato, come del resto poco sopra notammo.



### III.

#### IL SALARIO IN RELAZIONE ALLE CONDIZIONI DELL'INDUSTRIA

*(Il salario dell' industria a domicilio. — Il salario dell' industria agricola. — Il salario dell' industria manifatturiera ed estrattiva).*

Una distribuzione scientifica della materia porterebbe a questa ripartizione : agricoltura, industria manifatturiera, commercio ; mentre poi l'industria manifatturiera andrebbe suddivisa in industria di fabbrica e industria a domicilio, ossia manifattura in senso proprio e macchinofattura.

Ma la necessità di non procedere a eccessive suddivisioni, ci ha consigliato di portare al livello della altre ripartizioni quella che non sarebbe se non una sottompartizione. Mentre i molti punti di contatto che, dal punto di vista pratico, esistono tra l'industria manifatturiera e la mineraria, ci ha suggerito di avvicinar questa a quella, che invece idealmente sarebbe, se mai, più connessa all'agricoltura. Infine la molto simile condizione economica dei lavoratori addetti all'industria e di quelli addetti al commercio, causata specialmente dal comune ambiente sociale, costituito dalle grandi città in cui industria e commercio si sviluppano, ha consentito l'incorporazione dell'una categoria nell'altra.

Per il resto, la classe dei commercianti a noi pare vada a ragione considerata classe di veri produttori, anzichè di semplici prestatori di servizi, come pure a prima vista sembrerebbe. Che differenza invero può intercorrere

tra il minatore, ad esempio, che trae il ferro o il carbone dal fondo delle miniere, ed il commerciante che lo porta poi dai luoghi di estrazione, in cui non può esplicitare la sua utilità, ai centri industriali? Non si tratta dunque che di due momenti dello stesso atto, onde nessuna ragione vi è per classificare diversamente i due soggetti di questi due momenti continui.

E' vero anche, tuttavia, che del pari non vi sarebbe ragione di tener separati il commerciante che nella bottega vende la merce, dal domestico che la porta a casa. Ma alla fine si può convenire che il commercio al minuto si avvicini maggiormente alla prestazione di servizi, ed invece il gran commercio più alla produzione.

E insomma tutto ciò non ha grande importanza, e se si tratta ancor qui di classificare è soprattutto per criteri di ordine.

#### § 1. — *Il salario dell' industria a domicilio.*

L'economia non presenta un'evoluzione uniforme in tutti i suoi settori. Forme economiche sorte in epoche tramontate, come sviluppo di forme preesistenti anche esse tramontate, con funzioni cui più non occorre adempiere, permangono e sopravvivono, mutate anche che siano le condizioni generali, con scopi alquanto deformati, adattandosi a questi nuovi scopi; mentre intanto altre forme costituiscono già un preannuncio della realtà avvenire. Fino a che un mutamento ancor più radicale delle esigenze umane non determinerà il loro crollo definitivo, relativamente almeno al periodo di cui fan parte.

Tale la situazione dell'industria a domicilio, sorta in condizioni economiche ormai sorpassate, e vivente ora in rapporto a scopi nuovi, rispetto alla grande industria moderna, che invade quasi completamente il campo economico.

Sotto il concetto d'industria a domicilio si comprende quella forma di produzione e di smercio nella quale i



prodotti, ottenuti con una tecnica semplice, nella casa, nella famiglia, nel laboratorio dell'artigiano, vengono consegnati o direttamente al cliente oppure ad un intermediario che li vende sul mercato (1). Abbiamo così due categorie: quella degli artigiani indipendenti, che contrattano direttamente col consumatore e riscuotono quindi per sé il profitto che sarebbe dell'intermediario; e quella dei semplici salariati, che ricevono una remunerazione, spesso fissata « à forfait », per il lavoro compiuto per conto d'un industriale o di un intermediario. Entrambe le classi però non debbon esser confuse con l'industria domestica, che mira a produrre i beni da consumarsi nella famiglia stessa che li produce, e che non ha per presupposto lo scambio.

Delle due categorie onde è composta l'industria a domicilio, ci riguarda direttamente solo la seconda.

A sua volta questa seconda categoria può esser distinta in tre classi, secondo che si considerino gli operai che completano a casa i lavori del laboratorio; o quelli che lavorano sempre a casa propria; o ancora quelli che lavorano nel laboratorio di un sotto-imprenditore. Quest'ultima classe, che a prima vista non par riguardare l'industria a domicilio, va per contro menzionata in essa per alcune caratteristiche speciali (nel laboratorio gli operai si trattengono, consumano i pasti, ecc.) e perchè è sviluppo naturale della seconda classe, ossia della forma pura d'industria a domicilio, che più direttamente sarà oggetto del nostro esame perchè più nettamente presenta i fenomeni tipici, che vanno estesi a tutte le classi.

Nel suo stadio di sviluppo il lavoro a domicilio si presenta come lo svolgimento naturale del lavoro agricolo (2): basta pensare alla connessione intima tra la

---

(1) Cfr. anche per quanto segue F. CUESSA, *L'industria a domicilio*, in « Studi economico-giuridici dell'Università di Cagliari », vol. II; Cagliari 1910.

(2) Ancor oggi, del resto, « en province bien des ouvriers travaillant à

tessitura della tela e la coltura della terra. Quest'osservazione contiene di già il germe di una delle principali ragioni della differenza di salario. L'industria domestica ha spessissimo carattere complementare; i piccoli coltivatori, gli operai giornalieri utilizzano il tempo che rimane libero dalle cure dei campi, lavorando ad oggetti di semplice manifattura; le operazioni non sono gravose e, entro un certo limite, posson costituire quasi un mezzo di render meno noiose le lunghe serate invernali. Ognuno ha presente alla mente il quadro delle patriarcali famiglie, riunite intorno al fuoco a conversare ed intrecciar virgulti.

Ed in altre specie di lavori, come quelli attinenti all'industria del vestiario, si manifesta lo stesso fenomeno. In quest'industria è largamente rappresentato il lavoro a domicilio, che viene compiuto talvolta da persone in condizione sociale relativamente elevata, le quali troverebbero vergognoso recarsi in un opificio, e preferiscono guadagnare anche meno, purchè il loro lavoro resti ignorato e non si valuti al giusto la loro posizione finanziaria. Non di rado, poi, si tratta di madri, le quali non voglion lasciare la famiglia, e che dovrebbero provvedere alla custodia necessaria dei bambini, abdicare alle funzioni del « ménage » con conseguente maggior dispendio: esse del pari non voglion andare alla fabbrica e rinunciano a un maggior guadagno che probabilmente le condurrebbe ad una maggiore spesa; ciò è confortato dai dati statistici che mostrano come sia bassa la percentuale delle donne maritate che si occupano nelle fabbriche e invece elevato quello delle maritate e vedove che lavorano a domicilio (1).

---

leur domicile se livrent en même temps à l'agriculture, en sorte que le salaire annuel... n'est plus, dans bien des cas, qu'une « limite inférieure » du salaire moyen réel » (CORNELISSEN, *Théorie du salaire*, 1<sup>a</sup> ed., Paris 1908, pag. 300).

(1) V. l'inchiesta *La donna nell'industria italiana*, pubblicata dall'Ufficio del Lavoro, pag. 52, 140 sg. — Così pure da un'inchiesta compiuta dall'Ufficio

Dal fin qui detto risulta dunque che all'industria a domicilio si applicano individui che per ragioni familiari o sociali, per esigenze di altre occupazioni, non possono intraprendere un lavoro che assorba troppo tempo, oppure non possono o non vogliono recarsi ad una fabbrica. Questa, tra l'altro può esser distante dall'abitazione e li farebbe incorrere in perdita di tempo (« time is money ») e in spese di trasporto. Inoltre spesso si tratta di lavoro che deve procurar solo, come si è detto, un guadagno supplementare e a cui quindi si sottomettono con minori esigenze (1).

Ma oltre queste ragioni che comportano un quasi volontario assoggettamento a un salario minore, c'è la ragione provocata da un'altra categoria di persone che partecipano in numero notevole all'industria a domicilio: sono i lavoratori più deboli per età troppo tenera o troppo avanzata o menomati nella loro integrità fisica, che non potrebbero, per gli anni o per i malanni, sostenere un'orario continuo e gravoso o non sarebbero addirittura capaci di stare in una fabbrica. Questi individui si debbono necessariamente sottoporre alle condizioni imposte dall'imprenditore, che cerca di speculare su tutto, sui mali e sulle sventure, e sono quindi causa indiretta di una depressione di salari più vasta.

Siamo così necessariamente venuti ad accennare alla caratteristica essenziale di questa forma d'industria: l'inferiorità del salario percepito dai lavoratori a domicilio

---

del Lavoro della Francia sono risultate, di 510 donne adibite nelle loro case all'industria del vestiario, il 52 % circa maritate, il 32 % vedove o divorziate, appena il 16 % nubili. Cfr. CHessa, op. cit., pag. 186.

(1) E non è qui possibile obiettare che ciò non ha rilievo di fronte all'imprenditore, poichè invece si tratta di un fatto comune e noto, e pertanto sfruttato. Anzi doppiamente noto: e perchè tale è il carattere che riveste solitamente l'industria a domicilio, e perchè essa è per la più esercitata, da donne, essendo il lavoro femminile quasi sempre supplementare.

rispetto a quello degli operai che lavorano in fabbrica, sia pure allo stesso ramo di produzione.

L'imprenditore ricava dal lavoro a domicilio parecchi vantaggi. Anzitutto si libera da molte spese di capitale fisso, quali quelle per edifici, macchine, utensili; e di capitale circolante, quali quelle per la locazione, illuminazione, imposta e via dicendo.

In secondo luogo si avvale della debolezza economica derivante all'operaio dal suo isolamento. Questo, nella sua ignoranza, non conosce certo con esattezza le condizioni del mercato, nè si sa difendere dagli argomenti sottili del datore di lavoro, non raggiunge lo stato di eccitazione cui si perviene col parlare o mormorare con i compagni di lavoro; di rado appartiene a leghe operaie, e quindi l'imprenditore non si vede opporre il blocco dei lavoratori, ma — or sì or no — il singolo operaio (1).

In terzo luogo, non solo all'organizzazione egli sfugge, ma anche alle norme di legge sulla durata del lavoro, sull'assicurazione obbligatoria, ecc. Molto difficile appare, infatti, l'indagine se costui ottemperi alle disposizioni che adottano provvedimenti in favore dei lavoratori o che riducono le ore di lavoro. Basta aumentare il compito assegnato all'operaio per diminuire indirettamente il salario in un modo che non incorre agevolmente nelle sanzioni della giustizia.

In quarto luogo spesso egli si può servire (questo argomento vale solo, o soprattutto, per alcune industrie, ma son in numero rilevante) di individui che abitano in campagna o in piccoli centri, non lontani dalla città ma in cui il costo della vita è minore e la retribuzioni quindi minori anch'esse (2).

---

(1) Cfr. i §§ sull'industria manifatturiera ed estrattiva, e sull'industria agricola.

(2) Il CORNELISSEN (op. cit., pag. 300) distingue sotto questo aspetto varie

Infine, argomento non ultimo per importanza, l'industriale può, con molto maggior facilità, aumentare o diminuire il personale operaio alle sue dipendenze. Ciò oltre che servire all'elasticità della produzione, conforme alle richieste del mercato, può funzionare altresì come sanzione verso i lavoratori renitenti a sottoporsi a più dure condizioni.

Tutto ciò spiega come, in quest'epoca di grande industria, viva ancora rigogliosa la piccola impresa e l'industria a domicilio. Questa è tanto più in onore nelle industrie in cui c'è bisogno di variare con gran rapidità la quantità di mano d'opera, come avviene nelle industrie stagionali (confezioni, articoli di mode, ecc.). L'imprenditore si sbarazza immediatamente del personale superfluo, poichè egli dà volta per volta le commissioni, senza vincolo di contratto e durata; è sicuro di potersi rifornire sempre che il voglia, perchè, risiedendo egli prevalentemente nei grandi centri, dispone di larga messe di materiale umano, rivolgendosi ai più poveri e miserabili, e anche agli immigrati di fresco arrivo che si trovano nelle strettezze.

I salari pagati nell'industria a domicilio, dicevamo, sono costantemente inferiori di quelli pagati all'operaio che lavora in fabbrica. E ciò, in guisa più o meno sensibile, benchè in date branche dell'industria il lavoratore a domicilio sia ricercato dall'imprenditore.

I lavoratori, che pur debbono, per ragioni fisiche e morali, lavorare a casa, si trovano in condizioni molto disagiate (1), per numerose ragioni, alcune delle quali

---

categorie d'industrie: a) quelle che fabbricano articoli leggeri e facilmente trasportabili, che non sono legate a una stagione e possono utilizzare l'industria a domicilio nelle campagne; b) quelle stagionali (confezioni) limitate al lavoro nelle città; c) quelle che fan parte di un ramo di grande industria centralizzata in fabbriche, a cui si riferiscono e saldano, che si raggruppano attorno agli stabilimenti o alle città in cui si trova la grande industria che le riguarda.

(1) «... La industria a domicilio fa ai suoi operai condizioni assai peggiori

abbiam già accennate, ma che, raggruppate con le altre, voglion esser qui ripetute.

A.— Genere d'industria non richiedente grande forza muscolare e che perciò può esser eseguita da donne, persone d'età o fanciulli, ossia da gente che — debole per legge di natura o per sventura — per il suo miserevole stato economico e spesso anche fisico, dispone di un'opposizione sussidiaria addirittura nulla.

B. — Lavoro non qualificato che richiede poca o punta preparazione nè attitudini fisiche notevoli (2). Questo punto ha bisogno di qualche chiarimento. E' vero infatti che spesse volte il lavoro a domicilio non richiede preparazione, o per lo meno rara e difficile preparazione; ma si ha tuttavia qualche lavoro a domicilio altamente qualificato; ebbene, in tal caso, l'effetto favorevole della qualificazione annulla e vince l'effetto dannoso dell'effettuazione a domicilio, perchè di tale dannosità neutralizza buona parte delle cause.

Ciò non ostante, vi sono talune industrie che malgrado l'ingentissima qualificazione del lavoro richiesto, pure sottostanno alla legge dell'industria a domicilio, e fruttano quindi salari molto bassi. Sono, ad esempio, le industrie di pizzi e merletti. Orbene, esse richiedon, sì, molta accuratezza di tirocinio ma sono, per così dire, un retaggio di famiglie e di paesi. Le bambine, piccole ancora, apprendono a ricamare dalla madre e dalla sorelle maggiori, ed imparerebbero in ogni modo, a pre-

---

che la grande industria; e nessuno può ignorare gli orrori del cosiddetto *sistema del sudore*. » (LORIA, *Il salario*, Milano 1916, pag. 180).

(1) Ricordiamo del lavoro non qualificato la definizione che ne dà il Cornélissen (pag. 199): « C'est du travail exécuté dans des professions n'exigeant pas une éducation technique spéciale de l'ouvrier, ou dans lesquelles, du moins, l'apprentissage n'est pas long, de sorte que les employeurs capitalistes peuvent facilement faire passer les ouvriers d'un endroit à un autre, ou même d'une industrie à une autre, selon les exigences momentanées de la production ».

scindere dal fatto che ciò sarà in futuro un lucro per loro, onde non sanno valutare al giusto, commercialmente, tale preparazione. Sono, comunque, periodi di preparazione, sia pur lunghi, ma non ben definiti e che non si svolgono a una scuola speciale di avviamento, e che quindi possono non esser rilevati, e quindi non esser computati nelle retribuzione. Infine, per molte di queste industrie, il salario assume la forma di salario familiare nella più tipica maniera, come ora accenneremo.

C. — Il salario che viene corrisposto è un « salario familiare », costituito dai diversi salari guadagnati da parecchi membri della stessa famiglia, che lavoran tutti ad uno stesso mestiere. Salario familiare, in senso lato, si può intender anche la somma dei salari che percepiscono i singoli membri di famiglia coll'attendere ciascuno a un mestiere diverso; ma in tal caso, meno proprio, l'entrata complessiva non ha ragione d'esser inferiore alla somma di quelli che normalmente sarebbero i fattori (ossia i fattori restano della loro entità normale); o, se questo avviene, è solo per il motivo indiretto dell'esser più disposti a cedere nella richiesta di retribuzione gli operai che hanno una famiglia che già guadagna altrimenti.

D. — Il salario del lavoro a domicilio è spesso un guadagno complementare. Questa ragione in parte s'identifica con la precedente, per esser esso salario complementari rispetto al guadagno dell'intero nucleo familiare; in parte fa corpo a sè per esser esso salario complementare rispetto alle occupazioni lucrative dell'individuo stesso, il quale attende ai campi, lavora all'officina, e via dicendo; disimpegna comunque altre mansioni.

Questa e la precedente ragione consentono alle famiglie operaie di offrirsi a un prezzo minimo che vince in concorrenza ogni offerta di operai isolati, e da costringerli a salari di fame. Sicchè « là dove l'industria a domicilio s'è sviluppata in industria familiare e dove il salario ha preso definitivamente la forma di salario familiare,

si osserva in linea generale che il salario individuale, perfino dei migliori operai di mestiere, non garentisce all'operaio il suo mantenimento al livello raggiunto dall'operaio in fabbrica della stessa località » (1).

E. — Scarshezza o addirittura mancanza di organizzazione. Gli operai che lavorano a domicilio spessissimo non son proprio iscritti alle leghe operaie, o se lo sono non prendono parte attiva alle manifestazioni collettive. Infatti essi in larga parte non si considerano operai nel vero senso della parola e quindi evitano anche l'iscrizione a tale titolo. E del resto è in generale il lavoro isolato che sviluppa nell'operaio uno spirito di sottomissione alla volontà del datore di lavoro ch'egli non si sente in grado di combattere. L'industriale quindi si sottrae alla resistenza dell'organizzazione operaia, sia perchè il lavoratore a domicilio è meno facilmente iscritto a leghe, sia perchè si elimina l'ipotesi della ribellione collettiva, ma — transigendo con questo, resistendo con quello — può mantenere in equilibrio l'edificio con un pò di tatto e d'energia. Anche l'attuale regime sindacale, che stimola l'associazione e rappresenta, per legge, gli interessi di tutti i lavoratori, è lontano dall'ottenere — per ragioni inerenti strettamente al lavoro a domicilio, ed ineliminabili — per questa sorta d'industria, quegli effetti cui si può giungere altrove.

F. — Preferenza accordata dall'operaio al lavoro a domicilio. Il quale, se sotto un certo aspetto è, o può essere, più comodo del lavoro in fabbrica, appunto perciò riesce dannoso al saggio del salario (2). Per le ragioni

---

(1) CORNELISEN, op.cit., pag. 324.

(2) L'inchiesta francese del 1891-'93 sulle condizioni di lavoro nelle varie industrie, riguardo alla retribuzione dei fabbricanti a domicilio di scarpe, che non oltrepassa la media degli operai, benché essi non sian manovali ma veri e propri artigiani, così si esprime: « La faiblesse de ce salaire tient certainement à ce



già enumerate, e per altre che si potrebbero aggiungere — quali la comodità di poter ripartire il lavoro nelle varie

que le travail peut s'exécuter à domicile, c'est-à-dire dans des conditions fort recherchées » (*Salaires et durée du travail dans l'industrie française*, t. I, pag. 387). — Il Cornélissen però aggiunge (op. cit. 1.<sup>o</sup> ed. pag. 318 sg., n. 2): « Il faut cependant être prudent en portant ici un jugement sur les différences en salaires. En voici une preuve: parmi les 43 tarifs concernant les *ouvriers tailleurs* qu'a étudié le *Bureau Imperial de Statistique* en Allemagne en 1903-1904 plusieurs contiennent des stipulations relatives aux différences en salaires entre le travail en atelier et le travail à domicile. Et, fait curieux, au temps comme aux pièces, les salaires payés pour travail à domicile sont ici un peu plus élevés que ceux payés en atelier. Les tarifs envoyés au *Kaiserliche Statistische Amt* sont, pour la plus grande partie, des tarifs d'atelier, et d'ordinaire une petite augmentation est accordée pour le travail à domicile. Ainsi le tarif des salaires à Hambourg, basé sur le travail en atelier, contient la phrase suivante: Aux ouvriers à domicile est accordée une majoration de 10 % sur le prix aux pièces. A Schlesvig une grande pièce est payée 1 mark, une petite pièce 0,50 m. en plus, lorsque le travail est fait à domicile. A Heilbronn où le tarif est basé sur le travail à domicile, on retranche au contraire du tarif convenu 1 mark pour une grande pièce, 20 pfennigs pour une petite, lorsque le travail est fait en atelier. Voir *Reichs-Arbeitsblatt*, mai 1904, p. 139.

Cette contradiction ne peut être qu'apparente. Evidemment, les tarifs supérieurs accordés pour le travail à domicile n'expriment pas ici une valeur économique supérieure correspondante de ce travail. On ne saurait les expliquer que par les efforts des organisations ouvrières pour faire disparaître, par une pression exercée sur les patrons, le travail à domicile, dans le métier des tailleurs, et cela à cause de l'action sociale de l'industrie à domicile sur ce métier. C'est bien ainsi que le juge le *Kaiserliche Statistische Amt*: « On ne saurait méconnaître les efforts qui ont été faits pour abolir peu à peu le travail à domicile par des stipulations y relatives dans les tarifs. Ainsi dans les tarifs pour Altenbourg (S.A.) et Weimar l'abolition du travail à domicile est expressément prescrite; à Cassel et à Brunswick, le travail à domicile n'est payé à un taux supérieur qu'au cas où il n'y a plus de place dans les ateliers de confection; dans le tarif pour Solingen, il est écrit que chaque entrepreneur devra installer des ateliers dans la mesure du possible. » *Ibidem*. Voir aussi p. 140 un tarif analogue relatif à la *ordonnerie*; il s'agit du tarif pour Brème où se rencontre par exemple une stipulation concernant la confection de bottes à l'écuyère et fixant ainsi le prix de ce travail: à domicile 13,00 marks, en atelier 11,00 marks, clouées 8,50 marks ».

ore a proprio talento, non occupando quindi l'intera giornata con esso, ma anzi avendo modo di serbare una certa libertà d'azione; la possibilità di esser aiutati in qualche modo da persone di famiglia; ed altre ancora —, l'operaio è spinto, e talvolta costretto, a preferire il lavoro nella propria abitazione. L'imprenditore cui nulla sfugge, se ne avvale.

Riguardo però all'esistenza in linea generale di questa preferenza convien fare qualche riserva. Dice il Cornélissen: « I vantaggi e gli svantaggi del lavoro a domicilio e del lavoro in fabbrica posson esser valutati da una parte e dall'altra. E non mancano i casi in cui gli operai intelligenti preferiscono lavorare nei grandi laboratori moderni anziché nella soffocante atmosfera di una camera operaia di lavoro. Ciò non impedisce che quantità considerevoli d'operai tengano invece alla loro abitazione e che il fatto di potervi lavorare in certe industrie contribuisca evidentemente a rendervi la mano d'opera abbondante » (1).

Quest'attrattiva che può esercitare il lavoro a domicilio è un fattore che agisce in senso inverso alla natura particolarmente rude, pericolosa o malsana del lavoro. « Il carattere gradevole del lavoro può aumentare eventualmente l'offerta di mano d'opera abbassando quindi il salario, allo stesso modo che il carattere sgradevole o repugnante può diminuire l'offerta e conseguentemente rialzarlo un pò » (2).

G. — L'esistenza di sotto-imprenditori, o comunque d'intermediari (« Zwischenmeister »). Essi sono la piaga

---

(1) Op. cit., pag. 317.

(2) Id., pag. 318. — Cfr., contro il Loria che deve giungere a conclusioni opposte, quanto vien detto nel paragrafo sull'industria manifatturiera ed estrattiva. Egli infatti, che attribuisce la depressione del salario in questione alla mancanza di risparmi; non può spiegare come questa non sia neutralizzata dalla maggior piacevolezza che, al lume dei suoi principi, deve immancabilmente rialzare il saggio.

dell'industria a domicilio, una piaga inevitabile. Già si è accennato al « sweating system », espressione con cui si vuol indicare lo sfruttamento del lavoratore; il ben noto termine di « sweater » per indicare il tipo dello speculatore-intermediario ha ormai quasi perduto il suo significato avversativo.

Naturalmente la normalità della presenza di questi intermediari, col conseguente abbassamento dei salari, mantiene depresso anche il salario nei casi in cui gli operai lavorano direttamente per i fabbricanti. Anzi in talune industrie questi sottoimprenditori sono appunto tollerati dai grandi industriali perchè consentono, oltre che una grande economia sulle spese di produzione, l'abbassamento di tutti i salari al più basso grado possibile. E, insomma i loro uffici costituiscono « i quadri all'interno dei quali possono esser distribuiti automaticamente, secondo i bisogni

---

(1) Oltre questa figura normale del piccolo imprenditore di grande città, esiste, e deve esser messo in giusta luce, perché d'ordinario lasciato nell'ombra un altro tipo di « sweater », ossia il commerciante dell'industria a domicilio rurale, il fattore. « Les facteurs ont compris que rien, ou presque rien, ne devait les arrêter dans leur âpre poursuite de la fortune et ils ont inauguré, depuis une trentaine d'années, un régime d'exploitation des ouvrières qui n'a peut-être pas son équivalent parmi les industries a domicile. Cette exploitation revêt toutes les formes : les facteurs gagnent sur le fil ; de plus, un certain nombre d'entre eux paient en nature ; mais surtout, ils font descendre les salaires jusqu'à ce minimum en dessous duquel le travailleur préfère se croiser les bras ; assez souvent même ils le dépassent, car il savent la force d'endurance de leurs ouvrières et la passivité avec laquelle elles subissent leur sort ; ils connaissent le besoin qui les contraind d'ajouter un appoint, si modeste soit-il, à leur pauvre budget, et l'impossibilité où elles sont presque toutes de trouver ailleurs cette ressource : c'est le *sweating system* avec son cortège d'abus et de misères, ses longues heures de travail et les défections qui se produisent, tous les jours plus nombreuses, dans les rangs de ses victimes. » (P. VERHAEGEN, *La dentelle et la broderie sur tulle*, Bruxelles 1902, vol. II, pag. 39). — V. il paragrafo sul lavoro femminile, per le interferenze tra esso e l'industria a domicilio, per esser in questa le donne così largamente rappresentate.

degli imprenditori in numero più o meno grande di ore di lavoro » (1).

Tutte queste complesse ragioni — che alternativamente prevalendo sulle altre, provocano la depressione del salario dell'industria a domicilio — dimostrano come, specialmente nelle industrie che non richiedono complicazione di macchine costose, l'industria a domicilio possa resistere vittoriosamente alla tendenza della grande impresa ad assorbire la produzione, e come anche l'imprenditore che pone in funzione opifici e laboratori non rinunci sovente a far lavorare altri operai ai rispettivi domicili. In talune industrie, si riscontra addirittura il fenomeno che il laboratorio è tenuto per ragioni, potremmo dire, « di rappresentanza »: in esso si recano i forestieri che quasi sempre fanno qualche acquisto, mentre la massima parte della merce è prodotta — poichè non richiede coordinamento e non si presta alla divisione del lavoro — dalle operaie nel loro domicilio.

« Operaie », abbiám detto. Ci si presenta di nuovo, infatti, una giustificazione dell' inferiorità del salario a domicilio, su cui grava la responsabilità per larga parte del salario in questione. Le persone che lavorano a domicilio sono in forte percentuale di sesso femminile, e ciò, per le ragioni altrove esaminate, comporta una depressione nella remunerazione che si riverbera inevitabilmente sui lavoratori dell'altro sesso che lavorino con lo stesso sistema. Senza contare poi che ci sono produzioni riservate alla donna, in cui si esasperano i motivi che rendono bassa la mercede femminile. Vogliam dire che l'industria a domicilio più squisitamente risente le ragioni che contribuiscono a determinare il saggio del salario: come ciò si verifica per tutta la categoria di lavoratori

---

(1) Rapporto della Società Etica di Vienna: « Die Arbeits- und Lebensverhältnisse der Wiener Lohnarbeiterinnen »; Introduzione, pag. VIII.

a domicilio, presa nel suo complesso, rispetto ai lavoratori in fabbrica; altrettanto avviene per i singoli gruppi onde quella è composta rispetto ai gruppi simmetricamente corrispondenti nella grande industria degli opifici.

\* \*

L'industria a domicilio vive tuttora e vivrà fino a quando la grande industria moderna non potrà invadere tutto il campo della produzione. Fino a quando cioè non tutti i bisogni e i desideri umani saranno soddisfatti da articoli prodotti a serie. Fino a quando esisterà ancora una qualche individualità negli oggetti, che riproduca in alcun modo l'individualità dello spirito umano.

Questa esigenza pare oggi in parte esaurita, ed in via di sempre più esaurirsi. Ma non è dato prevedere se questa tendenza abbia a trasformarsi interamente in realtà e se, anche qualora ciò avvenisse, sarebbe un risultato definitivo. La storia non si ripete, è vero; ma non si ripete nei particolari, sibbene nelle linee generali di svolgimento. E non è prevedibile se oggi, in periodo di civiltà piena debba per sempre cadere, travolta dalla macchina, l'intima spiritualità dell'uomo, che, soffocata nella piena barbarie del Medio Evo, è pur sempre rinata a nuova vita. Non è prevedibile se l'individuo sia sul punto di abdicare definitivamente di fronte alla massa, se lo spirito si trovi oggi nella necessità di cedere di fronte alla materia.

Ebbene, l'industria a domicilio, nelle sue più gentili espressioni, seguirà fedelmente, per quanto è possibile sopporre, le sorti e le fortune dello spirito individualistico.

## § 2. — *Il salario dell'agricoltura.*

I salari degli operai agricoli comuni costituiscono una categoria particolare; importante sempre, importantissima

nei paesi in cui predomina l'agricoltura come forma di produzione. Tali salari, presi nel loro insieme, sono retti da una legge speciale, che li differenzia quantitativamente dai salari industriali : è questo universalmente riconosciuto. Ma diversissime sono le opinioni, sulle ragioni che determinano tale differenza, e talvolta anche sulla natura di questa.

Questa variabilità d'interpretazione dipende fondamentalmente dalle enormi difficoltà di paragone che sono dovute principalmente ai modi differenti di retribuzione, talvolta complicatissimi. Tuttavia l'opinione più diffusa ritiene quasi ovunque superiori i salari industriali, anche tenuto conto della varia potenza di acquisto del denaro in una grande città e nella campagna (1).

Non è agevole dire fino a che punto tale supposizione sia esatta, a causa della quasi totale mancanza di dati attendibili statisticamente raccolti e della scarsa utilizzabilità di quei pur pochi degli ultimissimi tempi. E la scarsezza principale si verifica pei salari agricoli ; è del resto facilissimo intendere le ragioni di ciò : le campagne sono quasi ovunque in condizioni di sviluppo economico arretrato o se non altro meno progredito ; vi mancano associazioni operaie ed enti e organizzazioni atte a rilevazioni del genere ; instabilissimi, come già notammo, i sistemi di retribuzione, e difficilmente accertabili e riducibili ad un medesimo tipo : salari a tempo pagati a settimana, a semestre, ad anno : salari a cottimo secondo unità differenti ; salari in vario modo alterati secondo le stagioni : quando pure non interviene il pagamento in

---

(1) Indubbiamente il potere d'acquisto del danaro ha, insieme alle condizioni di occupazione della terra grandissima influenza nello stabilire il vario limite minimo dei salari nei diversi paesi : fino a quando esistono terre disponibili, come nell'America di pochi anni fa ancora, questo limite minimo è pari a ciò che il lavoratore può in esse produrre.

natura, ivi diffusissimo, che costituisce, nel campo del salario, l'incognita meno facilmente, anzi assai difficilmente, solubile.

Delle difficoltà che si incontrano in simile apprezzamento è facile rendersi conto considerando come questi prodotti siano, in generale, quelli di maggior consumo in un dato luogo, e che quindi sono soggetti a sensibilissime variazioni in rapporto all'entità della produzione locale ed in funzione del bisogno. E inoltre tali prodotti hanno una quotazione imprecisa nel singolo luogo stesso per varie ragioni, segnatamente perchè colui che non può procurarsele direttamente o altrimenti, li ottiene sotto forma di retribuzione (1).

Ciò fa parte degli elementi che rendono men progredita, come notavamo poc'anzi, l'economia rurale. In generale possiamo osservare che tale minore progresso va attribuito in buona parte allo stadio ancora quasi domestico, in altri rami da tempo sorpassato. Ed è appunto a questa situazione che va riportata l'indeterminatezza della retribuzione agricola, che ha per i modi di pagamento forme bonarie e disparate. Se si cerca di collocarli in schemi definiti, che — per quanto complicati e diversi — abbiano somiglianza con le retribuzioni di altre industrie, è piuttosto per abitudine e per semplicità.

Questo esame si complica ancor di più qualora si scelgano per lo studio di cui ci stiamo occupando periodi particolarmente inadatti, come il tempo della semina ovvero della raccolta, della vendemmia, della mietitura, della trebbiatura, ma che rappresentano i momenti fondamentali e caratteristici della vita agricola: anzi appunto per questo. Noi vediamo allora impiegato accanto ai lavoratori ordinari uno stuolo di operai a giornata, che ondeggiano di

---

(1) R. BACHI, *Le fluttuazioni stagionali nella vita economica italiana* Roma 1919, pag. 254.

terra in terra in cerca di lavoro, e per cui si usano forme ancora diverse di retribuzione: pagamento globale per il quale sarà fatta l'intera vendemmia o comunque l'intera « stagione »; salari settimanali con l'aggiunta di una somma convenuta al termine del lavoro; salari a tempo supplementari a titolo di lavoro straordinario; pagamento di un salario doppio durante il tempo della mietitura ovvero ancora della vendemmia; doni più o meno obbligatori e più o meno determinati in natura, quanto mai — logicamente — diffusi nel momento della raccolta.

In definitiva salari che alterano bene spesso la forma, pur se non modificano notevolmente la sostanza (1).

Solo ultimamente dunque si è tentato a più riprese e da più parti di vincere tali moleplici difficoltà, riducendo ogni singola parte della complessa retribuzione in termini di moneta, del tipo quindi usato nella grande industria moderna, e non basandosi dunque sul saggio apparente del salario, ma sull'effettivo guadagno totale dell'operaio; e tenendo anche conto, cosa per nulla agevole, della diversa potenza d'acquisto del danaro nei due ambienti sociali.

Di questi due ambienti sì diversi appunto bisogna poi avere, per un retto confronto, profonda conoscenza,

---

(1) Viene in taglio qui la questione d'indole generale dell'intermittenza, che tanta parte ha nei lavori agricoli. « Se l'operaio occupato solo in alcuni periodi dell'anni percepisse un salario più elevato durante il tempo dell'impiego, in ragione appunto della intermittenza del lavoro, la sua disoccupazione agli effetti economici sarebbe soltanto apparente. Che un incremento di mercede sia dovuto all'incostanza naturale dell'occupazione, è tesi che fu sostenuta dallo Smith, ma essa costituisce una proposizione saltanto vera in particolarissime condizioni, non un teorema generale. Spesso gli impiegati in industrie di natura intermittenti debbon integrare la mercede che ivi percepiscono, mediante supplemento e applicazione della propria attività in altre produzioni, e solo quando si tratti di lavoro altamente qualificato e non sostituibile, l'operaio può in talune evenienze ottenere in ragione della rarità delle sue attitudini, più che dell'intermittenza del lavoro, un incremento di salario ». GRAZIANI, *Sulla disoccupazione operaia* Napoli 1906, pag. 6.



senza di che anche le maggiori cautele di calcolo non salverebbero da errata valutazione. Orbene noi sappiamo che uno dei fenomeni sociali più imponentemente manifestatisi in questi ultimi tempi è la tendenza della popolazione campagnola a stabilirsi in città: l'urbanesimo. E non soltanto i ricchi proprietari abbandonano la cura diretta delle loro terre per vivere di rendita nel grande centro, ma si presenta altresì un afflusso del basso ceto rurale di operai e lavoratori campagnoli, che muovono alla conquista faticosa di posti ed occupazioni forse inferiori a quelli già prima occupati, e divengono giardinieri, domestici, garzoni di bottega, fattorini, o addirittura manovali e semplici operai di fabbrica in molti rami dell'industria (1). Ora, è questo movimento indizio sicuro di una superiorità delle risorse economiche della vita urbana? In verità, considerato in sé stesso, l'urbanesimo non prova che il benessere materiale degli operai di città sia maggiore di quello delle popolazioni operaie delle campagne ma è un fenomeno risultante da cause della più varia natura. Anzi da molti — e sono principalmente i grandi proprietari fondiari — si sostiene che la ragione economica passa per lo meno in seconda linea, quella che è la vera attrattiva della città per i contadini, specialmente giovani, ossia gli svaghi ed i piaceri che offre la vita cittadina, la minore rigidità di costumi, il controllo minore a cui sono sottoposti da ogni punto di vista gli atti individuali (2),

---

(1) Cfr. il nostro Cap. III, § 3; « Il salario dell'industria manifatturiera ed estrattiva », e gli autori ivi citati.

(2) Per una strenua difesa del contadino e dell'opinione che fa « dell'agricoltura e degli agricoltori la base solida della vita della Nazione », A. SERPIERI, *Problemi della terra nell'economia corporativa*, Roma 1929, pag. 64. E contro questa rappresentazione dell'uomo dei campi come uomo etico per eccellenza contro « i preconcetti della tradizione e il dogmatismo di opinioni non sottoposte alla critica », U. SPIRITO, *Ruralizzazione o Industrializzazione?* nei Nuovi Studi di Diritto Economia e Politica, Roma 1930, pag. 179 sg., che così si esprime :

l'abbondanza di ampie e comode strade, di confortevoli locali pubblici, di scuole, di ospedali; la maggiore apparente facilità del lavoro industriale in confronto della durezza del lavoro dei campi (1); la speranza di salire col tempo di grado sociale e di fare fortuna, e di trovare impiego per gli altri membri della famiglia.

E' bene notare anzitutto che per un accurato studio bisogna isolare il fenomeno per quanto è possibile, ovvero astrarre da circostanze ed elementi capaci di influenzare e deformare il movimento naturale; così sarà necessario scegliere come termini di confronto un centro industriale cittadino ed un centro agricolo che siano quasi allo stesso grado di sviluppo, senza di che le differenze che si rilevas-

---

« L'uomo che s' inurba è un po' come il fanciullo che diventa adulto, e perde sì, l'ingenuità che lo faceva docile, ubbidiente e incapace di compiere il male per l'ignoranza di esso, ma acquista al tempo stesso la coscienza di una superiore vita spirituale, in cui il contrasto tra il bene e il male è legge fondamentale e imprescindibile. Certo, il male è più nella città che nella campagna, come è più nell'adulto che nel fanciullo, ma lo è soltanto a patto che di gran lunga, maggiore sia poi il bene, scaturito dalla stessa coscienza del male e dalla lotta contro di esso ».

(1) È poi il lavoro agricolo davvero più duro di quello industriale? Per opinioni opposte cfr. LORIA, *Il salario*, pag. 89, loc. cit. al principio di questo paragrafo; CORNELISSEN, *Theorie* cit., 1<sup>a</sup> ed., 1908, pag. 212, il quale dice addirittura che la durezza del lavoro agricolo, intravisto come prospettiva di tutta la vita, atterrisce i lavoratori, specialmente giovani. — Per i sostenitori della teoria che il lavoro è meno retribuito quanto più gravoso (Ricca Salerno, Kindermann), l'opinione del Cornelissen potrebbe servire benissimo e giustificare l'inferiorità del salario agricolo.

(2) Contro ciò basta osservare che l'urbanesimo si presenta proprio dove i salari agricoli sono straordinariamente bassi e che solo mediante quel movimento se ne riesce a rialzare alquanto il saggio. GRAZIANI, *Istituzioni*, pag. 500: « La emigrazione di notevole parte della classe lavoratrice agricola, o la sua semplice emigrazione nella città per applicarsi nelle industrie, è cagione di relativo rialzo del salario agricolo, che si constata in alcune regioni o località, nelle quali il saggio medio è assai basso ». Della stessa opinione è LORIA, *Il salario*, pag. 156, a proposito delle variazioni nell'offerta di lavoro.

sero sarebbero più da attribuirsi appunto al grado di sviluppo raggiunto dalle due industrie che non al loro genere; è necessario che questi due centri siano in relazione di vicinanza e di reciproci rapporti industriali, altrimenti non si avrebbe eguaglianza di ambiente sociale. Naturalmente in questo caso l'influenza del centro industriale e commerciale sul vicino centro agricolo potrà esser di doppia guisa: e per quel che riguarda il valore d'uso del lavoro campagnolo, in quanto i prodotti da questo ottenuti sono in più favorevole condizioni di smercio che non altrove; e per reazione direttamente esercitata dal tenore di vita delle popolazioni operaie urbane sulle richieste o pretese degli agricoltori dei dintorni. Per ambedue questi riguardi, per il primo soprattutto, avrà grande rilievo la maggiore o minore facilità di comunicazioni tra città e campagna (1). Altro requisito necessario è che, nell'obbietto scelto il fenomeno dell'urbanesimo si possa vedere nel suo stadio normale, ossia eguale e costante, almeno periodicamente, senza bruschi scatti, arresti e ritorni dovuti ad influenze diverse: così in Italia non andranno scelti come termine di confronto il Lazio e Roma (2), bensì piuttosto Milano e la Lombardia. Ancora l'indagine sarà limitata tra categorie di

---

(1) Indubbiamente la facilità di comunicazioni, rendendo magari, come si accenna, fruttuose gite nei centri urbani da parte del contadino, è anche condizione essenziale, perchè egli subisca le impressioni e l'influenza di questo nuovo centro di civiltà, e perchè ciò abbia poi ripercussioni sulle sue abitudini e sui suoi desideri.

(2) L'urbanesimo che si presenta rispetto alla città di Roma ha carattere assolutamente particolare. Si dovrebbe, se si potesse, dire che è un urbanesimo superurbano, in quanto l'affluenza verso di essa è non meno dalle altre città che dalle campagne, anzi, se si vuole, molto maggiore; e non da piccoli centri, ma anche da città di primissima importanza, e talora di maggiore movimento industriale e commerciale. In Roma, meta degli individui che possono allontanarsi dal loro paese, intorno al centro ricco si aggira una folla di grado inferiore, che, attirata dal fascino della capitale e dalle speranze che essa fa sorgere, si muove alla ricerca di un impiego.

operai delle due industrie fra le quali si possono verificare fenomeni osmotici sociali, e che non siano separate da un setto assolutamente impermeabile: saranno cioè scelte le categorie di operai industriali non altamente qualificati, e il cui mestiere possa quindi essere facilmente appreso ed esercitato anche da zotici contadini.

Il Bayer (1) paragona i salari industriali di Berlino e quelli agricoli del Macklembourg considerando operai non qualificati, ammogliati senza figli l'anno 1903. Ed anche interessantissimi sono i bilanci familiari operai, studiati per le varie regioni e per le varie industrie in Inghilterra dall'Ufficio di Statistica.

Quasi generalmente si constata quanto segue. Il guadagno in danaro dell'operaio agricolo è notevolmente inferiore a quello dell'operaio industriale, ed anche quando da questo venga detratta la spesa dell'abitazione e del combustibile — che quasi sempre il contadino riceve gratis —, computata anch'essa in danaro, una lieve inferiorità rimane. Esistono però ancora una serie di vantaggi per ambedue le parti, difficilmente esprimibili in moneta, e di cui solo una valutazione complessiva può dare una linea di giudizio sull'incerta questione della superiorità di benessere materiale dell'uno o dell'altro operaio. Il contadino ha generalmente una serie di regalie che hanno per lui notevole importanza: che variano di titolo e di nome da regione a regione, ma che in generale servono a conservarlo fedele e affezionato al proprietario, al cui criterio è affidata l'entità di esse; ha la scuola gratuita e l'assistenza medica e farmaceutica; per quanto, veramente, ciò sia, almeno per la grande maggioranza delle campagne, cosa estremamente dubbia, e per quanto, del resto, il contadino sia l'uomo più lontano e più avverso

---

(1) H. BAYER, *Betrachtungen über die Leutenot in der Landwirtschaft*, in « Deutsche Landwirtschaftliche Presse » del 18 aprile 1903.

alla scienza medica, ed attaccato invece alle sue tradizionali risorse medicinali, primitive e naturali; paga ad un costo molto inferiore i generi alimentari di prima necessità, pane, carne, patate, legumi; non ha affatto spese di trasporto; dispone spesso di un piccolo pezzo di terra donde potrà ricavare qualche ortaggio esclusivamente per sé, o potrà allevarvi animali da cortile. Questo per quanto riguarda il fenomeno nella sua complessità mondiale.

Di contro l'operaio della grande fabbrica paga pur egli a un costo inferiore rispetto al suo collega di campagna un determinato genere di merci, e precisamente i manufatti, i quali appunto nel grande mercato toccano i prezzi minori, mentre tale ragione di scambio varia gradatamente quando si passa in regioni meno centrali, in mercati meno ampi ed infine in zone ove giunge soltanto il venditore ambulante; può anche egli avere assistenza sociale quasi gratuita (1); e se deve usare mezzi di trasporto, questo gli consentirà di vivere alla periferia della città, usufruendo quindi in parte dei benefici della campagna (2); e, se non può coltivare il suo orticello o alle-

---

(1) Conviene accennare a talune moderne istituzioni che si van diffondendo in tutti i paesi e che nel nostro hanno ricevuto recentemente un notevolissimo impulso. Basti ricordare la creazione della Cassa Nazionale Malattie per gli addetti al commercio (R. D. 24 Ottobre 1929, N. 1946). Tutte le forme disparatissime di previdenza mirano a ripartire nella massa, col concetto assicurativo, e anche a far pesare pure sul datore di lavoro, o soltanto su questo, le spese per il lavoratore accidentato, ammalato, inabilitato.

(2) Nè sarà questo l'unico vantaggio che in tal guisa si conseguirà. Infatti uno degli argomenti principali di cui si valgono i sostenitori dell' inferiorità di benessere degli operai industriali è il caro prezzo che essi son costretti a pagare per l'alloggio, ovvero la mancanza di ogni minimo conforto non solo, ma anche di ogni elementare precauzione igienica e basilare norma morale a cui altrimenti debbono soggiacere. Invece la dimora alla periferia consente la creazione di case e quartieri popolari che danno ai lavoratori a prezzi relativamente modici un sufficiente numero di ambienti e la luminosità e salubrità delle abitazioni. Pure non è questa forse che una tappa verso ancor più razionali si-

vare i suoi animali, può ben dedicare ore straordinarie di lavoro a guadagni supplementari. Poichè non bisogna dimenticare che quelle occupazioni, diciamo così, private del contadino prendon pur esse del tempo e della fatica ; bisogna cioè far entrare nel paragone anche un computo delle ore al giorno e delle giornate all'anno eseguite dai due operai : computo che ben difficilmente tornerebbe a vantaggio dell'agricoltore. E se il lavoro del contadino è più sano, quello dell'operaio è meno pesante, compiuto in condizioni spirituali forse migliori, poichè consente, e per la sua durata e per l'ambiente in cui si effettua, ore e giornate di svago e di riposo (1).

In conclusione, malgrado l'opinione di molti, se superiorità v'è, è a favore dell'operaio industriale. E con più certezza si arriva a questo risultato per gli operai non stabili, a giornata, e per i lavoratori non ammogliati : l'esodo della campagna, infatti, e prevalentemente costituito da queste categorie della popolazione rustica (2).

\*  
\* \*

Tali i dati di fatto ; rimane da risalire, per quanto è possibile, alle cause, se non primissime e originali che andrebbero cercate nell'essenza stessa della costituzione sociale, ultime e determinanti. Poichè ben piccola importanza ha la precisa determinazione della manifesta-

---

stemazioni : V. Ugo SPIRITO, *Ruralizzazione o industrializzazione ?* cit. ; nei Nuovi Studi di Diritto Economia e Politica, Roma 1930 ; a pag. 181.

(1) Meritano di esser menzionate, tra le tante opere assistenziali, le organizzazioni sportive e in genere ricreative, che spingono, e talvolta costringono, l'operaio lontano dalla bettola e dal gioco. In Italia, l'Opera Nazionale Dopolavoro è veramente uno dei più perfetti modelli di istituzioni di tal genere.

(2) Ciò è confermato dall'inchiesta comparativa su Amsterdam e la campagna olandese, condotta personalmente dal CORNÉLISSEN, sulla vita materiale dell'operaio nell'anno 1904, *Théorie du salaire*, pag. 238 sg.

zione esteriore del fenomeno sociale se da essa non si deduce il « prius » che solo va preso in considerazione per la formazione di una consuetudine politica economica. Pure, gran numero delle spiegazioni a questo proposito date, si limita semplicemente a vestire sotto altra forma null'altro che la realtà empirica constatata.

Si crede, per esempio, di dare una sufficiente spiegazione, osservando che ben diversa è la potenza d'acquisto della moneta in città ed in campagna; ma noi sappiamo che anche tenuto conto di ciò la differenza di retribuzione rimane, e che quindi è inutile considerare come causa quello che è già servito nel corso della rilevazione statistica, come elemento di correzione. O si crede di poter addossare ogni ragione all'influenza della rendita fondiaria (1): la quale esercitandosi con entità molte maggiore nell'industria manifatturiera, assorbirebbe buona parte dei redditi, e nei periodi di prosperità con anticipato accaparramento, e in quelli di depressione, come reliquato del periodo anteriore, costringendo quindi i salari ad un saggio inferiore. In realtà, per accettare quest'opinione bisognerebbe che venisse dimostrato: anzitutto che effettivamente e sempre la rendita fondiaria ha efficacia maggiore per l'agricoltura che per l'industria; mentre molte volte l'intensità con cui in quest'ultima si manifesta compensa largamente dell'estensione con cui si verifica nella prima. Ed ancora, ritenendo pacifico questo, si dovrebbe provare che in questo caso l'effetto conseguente dovrebbe esser quello riscontrato e non piuttosto innalzamento di prezzi dei prodotti agricoli; o, addirittura, semplicemente la ragione per cui può la rendita abbassare i salari, e non possono questi deprimere quella.

Del resto, anche la conseguenza dedotta da questa

---

(1) WERNER SOMBART, *Der Kapitalismus moderne*, München und Leipzig 1924, tomo II, pag. 236.



opinione, della minore efficacia e produttività della qualificazione del lavoro nell'agricoltura rispetto all'industria, incomincia ad essere smentita dai fatti.

\*  
\* \*

Non così semplici ed assolute sono invece le cause vere del fenomeno. «Per la concorrenza di molti fattori sociali la rivoluzione della produzione mediante l'ausilio delle macchine si è compiuta più tardi e meno completamente nell'agricoltura che non nell'industria, soprattutto nei paesi di civiltà molto antica. Ne è conseguito che gli operai dell'industria hanno beneficiato dell'accrescimento di produzione dalle macchine permesso, naturalmente superato il periodo di crisi dell'introduzione, in doppia guisa, e come consumatori (pel ribasso dei prezzi dei manufatti) (1), e come produttori (per l'accrescimento dei salari) » (2).

Ma questo appunto è stato reso possibile dalla coscienza e forza nuova acquistata dai lavoratori mediante la coalizione: la coscienza illuminata anche dal tenore di vita dalle classi economiche dominanti ha fatto crescere le loro richieste e i loro desideri; la forza ha fatto loro ottenere

---

(1) Ci pare strano che il Cornélissen, che con tanta penetrazione coglie la causa vera ed essenziale del fenomeno e con tanta chiarezza ed evidenza l'esponesse, ponga poi allo stesso livello questo elemento di minima importanza; l'economia che compiono gli operai sul consumo di prodotti che la nuova industria porta a miglior mercato. Ora, anzitutto, tale economia è comparativamente minima per la classe operaia, che è quella che meno consuma, e poi anche gli agricoltori ne possono approfittare. sebbene in proporzione ancora minore, e mediante una scala di prezzi spostata verso l'alto, ma che ad ogni modo conserva le distanze. In conclusione, non vogliamo dire che la constatazione fatta non sia vera, ma crediamo che svaluti l'importanza delle considerazioni cui è unita.

(2) CORNELISSEN, op. cit., p. 225 sg.



quanto richiedevano. Gli usi nuovi son divenuti ben presto abituali, ed il nuovo livello di benessere ha a sua volta energicamente reagito sul saggio del salario. Il valore di produzione del lavoro industriale è definitivamente aumentato. Il valore di produzione, più che il valore d'uso (1), causa la superiorità del salario industriale su quello agricolo.

E' la coalizione dunque la base dei progressi ottenuti dagli operai industriali: coalizione che non si è ancora potuta attuare quasi in nessun luogo nelle campagne perchè essa esige una cultura, uno sviluppo di intelligenza non ancora raggiunto dalla popolazione rustica (2); e perchè la devozione dei contadini rimane ancora grandissima, spesso sostenuta dalla vita in comune con i padroni (3). Nè soltanto

---

(1) Per l'influenza del valore d'uso del lavoro sul salario, v. segnatamente i paragrafi sul salario privilegiato e sul qualificato. — Ancora, volendo precisare il significato che ricorre nel testo, chiariremo, evitando troppo rigorose interpretazioni: qui soltanto il valore di produzione è l'elemento predominante; per altre forme di lavoro non sarebbe altrettanto; ripetiamo, nella determinazione del salario privilegiato e qualificato predomina anzi proprio il valore d'uso.

(2) Esige nella massa coscienza della propria personalità e conoscenza dei propri bisogni, senso di ordine, disciplina: qualità che vengono raggiunte soltanto in seguito ad una avanzata educazione sociale. E richiede poi che la massa possa esprimere personalità influenti ed energiche che possano ben disimpegnare la funzione di capi delle unioni: condizione essenziale perchè queste, organismi di vita difficilissima, possano prosperare. Ed anche ciò richiede un alto grado di sviluppo sociale della classe, senza di cui non è possibile trovare, neanche in numero esiguo, tali singoli individui. A meno che, come avviene talvolta (ad esempio nell'organizzazione sindacale italiana) i capi della unioni operaie anzichè tratti dall'elemento operaio stesso, siano scelti liberamente dal Governo.

(3) « Par contre les ouvriers agricoles ont peu profité, depuis dix-neuf ans, de la faculté qui leur était accordé de se syndiquer pour discuter leurs intérêts et faire valoir ensemble leurs revendications. Et cela pour plusieurs motifs: d'abord, un grand nombre d'entre eux sont dociles et craintifs, un groupement leur semble une insulte au propriétaire ou au fermier qui les occupe. Le syndicat est pour eux quelque chose d'inconnu et d'incertain; ils s'en défient... (L. H. ROBLIN, *Les bucherons du Cher et de la Nièvre, leurs syndicats*, Paris 1903, pag. 5 sg.).

essi mancano della capacità di unirsi: spesso non si conoscono addirittura, spesso il mondo finisce quasi con i confini del fondo che coltivano: è incredibile come ancora esistano tali avanzi di medioevalismo in paesi civili quali, ad esempio la Germania e l'Italia (1). Tutto ciò è stato perfettamente convalidato dell'esperienza: i salari agricoli, in alcune regioni ove è stato possibile introdurre le unioni operaie, sono ben presto entrate in una fase di progresso, salvo a fermarsi o a nuovamente retrocedere appena il movimento unionista si è sfasciato (2).

Soltanto oggi, convinti di questa realtà, si cerca di vincere la persistenza dell'inferiorità dei salari agricoli modificando l'origine stessa dei fenomeni, cioè con l'introdurre i sindacati o comunque le unioni dei salariati agricoli, e con l'uso anche del contratto collettivo di lavoro che proprio rispetto agli operai non qualificati — e i contadini sono in generale tra questi — può avere tutta la sua efficacia. Il numero dà la forza che le condizioni individuali negano.

Le unioni operaie (3) indubbiamente influiscono sui contratti di lavoro e sulle condizioni in genere dei lavoratori: esempi d'aumento di salari dovuti alle *Trades Unions* in un periodo meno recente si trovano presso numerosi autori e si potrebbero moltiplicare all'infinito,

---

(1) Non parliamo poi di paesi meno civili: ma già ivi è tutto in condizioni arretrate, sicché non può far meraviglia. Esistono tuttavia paesi che, e per lo sviluppo ormai raggiunto in altri campi e per storia e condizione politica ed economica ragguardevole, dovrebbero assolutamente essere in condizioni ben diverse da quelle in cui attualmente sono. Basta pensare alla semi barbarie dei contadini russi, da poco liberati dal feudalesimo, ma non ancora, pare, da una effettiva, se non nominale, servitù. Si veda LEFEBVRE D'OVIDIO, *I lavoratori russi nell'economia sovietica*, Economia Italiana, 1932, pag. 401 e segg.

(2) Sulle vicende dell'organizzazione operaia è ancora interessante *The history of trade Unionism* di S. e B. WEBB (London 1926), specie pag. 314 segg.

(3) Cfr. per tutto quel che segue sulle unioni operaie: G. RICCA SALERNO, *La teoria del salario ecc.*, specie pag. 97 segg., 121 e gli auto riivi citati.

Non è del resto difficile comprendere che « la concorrenza — come dice il Casaretti (1) — è diversamente efficace secondo che l'offerta di lavoro si presenta riunita o frazionata: la competizione reciproca tra lavoratori e lavoratori è per loro molto dannosa mentre l'associazione rafforza l'offerta e la rende pari alla domanda ». Infatti « supporre che la competizione tra lavoratori e capitalista quando i primi si trovano dissociati e senza protezione avvenga in termini uguali è cosa fantastica contraria ai fatti allo stato attuale della società » (2). La contrattazione collettiva « per stabilire le condizioni e i compensi muta sostanzialmente i modi e i termini della competizione fra le due parti in senso vantaggioso pei lavoratori, perchè all'offerta sminuzzata e frammentaria del lavoro si sostituisce l'offerta in grandi masse, organizzata, collettiva » (3). Erra il Jevons dicendo che le unioni operaie tendono ad accrescere le differenze dei salari tra le varie categorie di lavoratori (4).

E' un grande vantaggio il potere regolare e disciplinare l'offerta di lavoro, come ha dimostrato il Brentano che però esagera nel paragonare quest'azione moderatrice delle unioni operaie inglesi a quella delle terre disponibili in America, dato che l'una ha per base l'esteriorità del lavoro, sussidiate dai risparmi degli operai stessi e l'altra le possibilità di un lavoro affatto indipendente ed anche meglio retribuito (5). Pure esagerato è il dire che le unioni favoriscano la eguaglianza e fissità assoluta dei

(1) P. FR. CASARETTO, *Influenze reciproche tra movimento operaio produzione e ricchezza*, Torino 1893; pag. 447 sgg.

(2) B. R. WISE, *Industrial freedom*, London 1892, pag. 13 sgg.

(3) G. RICCA SALERNO, *La teoria del salario ecc.*, p. 120.

(4) W. S. JEVONS, *Methods of social Reform and other papers*, London 1883, pag. 113.

(5) BRENTANO, *Die Arbeitergilden der Gegenwart*, Leipzig, 1872, 11, pag. 219.

salari (1) Altresì errato (e quanto !) è il dire che l'opera delle unioni è dannosa o inutile perchè i salari sono regolati da leggi naturali, non modificabili dall'azione degli uomini (2).

Per il Malthus bisogna combattere le associazioni filantropiche e le organizzazioni o prescritte legali che si propongono per scopo l'elevazione dei salari, perchè elevare il salario è spingere l'operaio al matrimonio e alla procreazione, è continuare ad aumentare il flagello di una sovrabbondanza di bocche da nutrire.

Il Loria, nel criticare la teoria della popolazione di Malthus, giunge a conclusioni opposte: una elevazione dei salari, quale si va segnalando, dovuta alla maggior produttività del lavoro e soprattutto all'azione energica delle Trades Unions, ha migliorato la situazione economica e morale dell'operaio e causato una diminuzione del coefficiente di fecondità, donde il fatto che la popolazione non s'accresce più che in progressione aritmetica e la progressione geometrica piuttosto l'osservano le derrate (3).

Secondo il nostro modo di vedere, nessuna di queste opposte opinioni sodisfa appieno; a nostro giudizio sono ambedue eccessive e paradossali.

Il Malthus vorrebbe, in ultima istanza, per evitare il malessere provocato dalla abbondanza dei figli, condannare i lavoratori a un dissesto per lo meno egualmente grande derivante dalla bassezza dei salari. Egualmente

---

(1) F. HILL, *Measures for putting an End to the abuse of Trade Unions*, London 1871.

(2) J. WARD, *Workmen and Wages at home and abroad. or the effects of strikes, combinations and trade unions*; London 1868, pag. 182.-192.- Per la critica dell'opinione dell'Ward, del pari che per quella delle opinioni di Brentano e Hill, cfr. RICCA SALERNO, op. cit., pag. 120 sg. Contro questa « ineluttabilità » M. ANSIAUX, *L'économie dirigée*, in: *L'Actualité Economique* (Montreal) 1933, pag. 297.

(3) LORIA, *Problèmes sociaux contemporains*, Paris 1897, pag. 89 sg.

grande, certo, perchè, se nel pensiero del Malthus il numero dei figli è proporzionale all'entità del salario (1), bisognerebbe, per ridurre quel numero, proporzionalmente ridurre il salario. Ora tutto ciò è assurdo, come è ancora assurdo il causare un male sicuro per evitarne uno probabile. Probabile, naturalmente, solo nel pensiero del Malthus; ma ognuno vede quanto questa sua opinione sia addirittura contraria alla realtà: il benessere economico, anzi — come osserva il Loria — tende ad arrestare la procreazione imprevidente.

Senonchè anche il Loria, a noi pare, dal criticare una tesi assurda è caduto a sostenerne un'altra assurda anch'essa, purchè contraria. Ma insomma questo capovolgimento delle classiche correlative progressioni, non solo non si è fin qui verificato nè si avvia a verificarsi, ma è in contraddizione con una delle leggi fondamentali dell'economia. I prodotti umani dovranno invero sempre essere in primo luogo di sostentamento; or bene i mezzi di sussistenza hanno, e si può prevedere avranno ancora, la loro base nei prodotti agricoli; ma per questi nessuno vorrà negare che, vigendo la legge di produttività decrescente, sarà impossibile un incremento geometrico di produzione, tanto più con un semplice incremento aritmetico — al massimo, secondo la sua tesi — di lavoro. Nuove terre non è facile se ne scoprano, nè il Loria pensa certo a questa possibilità. Nè del pari nuovi metodi e ritrovati di coltura, capaci di risultati così strepitosi, pare probabile s'inventino, se non altro in breve spazio di tempo: nè del resto il Loria pare alludere ad epoche tanto di là da venire. Ed ancora egli è dell'opinione che il fenomeno economico non dobbiamo progredire — come del resto, dice lui, tutti i fenomeni sociali —, e che invece il progresso umano si debba manifestare attraverso forme attualmente sconosciute.

---

(1) LORIA, *Corso di economia politica*, Torino 1928, pag. 20.

Ora pare assurdo che chi può intravedere soltanto uno studio definitivo del processo economico, possa poi contemporaneamente (come si può, nell'interpretazione più plausibile, desumere) preconizzare un mezzo rivoluzionario della produzione e addirittura della vita stessa.

Se la fine del processo economico si può intravedere, questa deve evidentemente avvenire sulle basi dell'economia attuale, ma se d'altra parte la progressione aritmetica della sussistenza si deve mutare nientemeno in geometrica, questo può avvenire soltanto mediante una scoperta sconvolgitrice di questa medesima economia attuale.

Tra le due proposizioni la contraddizione è patente. Pure sono queste le conclusioni più conformi alla possibilità od alla realtà che si possano trarre dall'opinione del Loria. Ma sarebbe forse bastato una sola osservazione a semplificare la discussione. L'economia, anche nella propria parte teorica, è scienza pratica per eccellenza, e non può seguire e conformarsi nelle sue formulazioni a futuri non previsti neppure, ma vaticinati soltanto.

In conclusione, a noi pare che la realtà, come sempre si trovi nel mezzo delle due opposte opinioni. Lo sbilancio dei mezzi di sussistenza rispetto alla popolazione non è catastrofico ed irrimediabile. Anzitutto esso viene naturalmente e gradatamente arrestato nel suo processo, mentre quello che di esso rimane serve ed eccitare la produzione a successivi miglioramenti tecnici ed incrementi qualificativi. La scarsità dei prodotti viene a mano a mano corretta, certo non in modo da ridursi all'eccesso previsto dal Loria, ma da accostarsi al fabbisogno; è questa una tendenza costante, tendenza ad un limite che probabilmente non verrà mai raggiunto, poichè il progresso in tal caso si arresterebbe ma che nondimeno verrà sempre maggiormente accostato. Limite non fisso, ma pur esso variabile e tendente all'aumento; ma non è possibile, naturalmente, precisare il limite ch'esso ha a sua volta. Ne consegue un lento livellamento

delle classi sociali, o per lo meno una lenta ascensione dalla miseria della classe lavoratrice (1).

Il miglioramento delle retribuzioni agli operai è un fenomeno che si accompagna al progresso civile e sociale di tutti i popoli in tutti i tempi. In particolare, per quanto riguarda il periodo più recente del dopoguerra, i salari sia nominali che reali sono notevolmente aumentati. Naturalmente questo aumento ha raggiunto proporzioni particolarmente notevoli in paesi come gli Stati Uniti che, per ricchezze di risorse naturali e vastità del mercato interno e abbondanza di capitali, hanno potuto dare maggiore incremento alla loro produttività.

Gli Stati Uniti hanno potuto seguire una politica di alti salari che in Europa non sarebbe stata possibile, perchè l'Europa si trova in condizioni assai diverse da quelle degli Stati Uniti, sia per quanto riguarda le risorse naturali che per le condizioni del mercato e le disponibilità di capitali. D'altra parte vi è in Europa una abbondanza di mano d'opera che impedisce che la razionalizzazione e la meccanizzazione agricola ed industriale vi abbiano lo stesso sviluppo che nel continente nord americano.

Si desume da questo breve esame che gli alti salari oggi si presentano in taluni luoghi ed in altri no: di modo che se ne può concludere che i fatti stessi hanno cura di adattare i salari alle condizioni econo-

---

(1) Abbiamo creduto opportuno, e l'interesse della questione ci ha portato lontano, di esporre qui qualche rilievo sulle teorie del Loria e del Malthus, pensando che il problema della popolazione — a cui siamo stati condotti prendendo le mosse dall'osservazione del Malthus, che investe specificamente il salario a la lega operaia, è di tale importanza e permea a tal punto tutti quanti i fenomeni economici, da esser questa una digressione più apparente che sostanziale. Certo il luogo e lo spazio sono del tutto inadeguati al problema che abbiám toccato « quasi per incidens ».

miche locali; ovvero che la realtà riesce benissimo a moderare, ove occorra, l'incremento di essi. Si può quindi con piena tranquillità intraprendere la politica di miglioramento delle condizioni delle classi operaie, sicuri che ciò non può riuscire a danno dell'umanità. Bene dunque possono — nonostante quanto dica il Malthus — proseguire nella loro opera le leghe operaie: l'elevazione del valore di mercato, l'innalzamento correlativo del costo di produzione del lavoro, sempre che possibile, sarà giovevole. Il salario dell'operaio agricolo, che in questo trova la sua base e la norma essenziale, ne sentirà una benefica influenza.

\*  
\* \*

Ultimo tra gli elementi determinati il saggio del salario agricolo interviene il valore d'uso. Motivo modificatore, e non fondamentale, ad esso sono affidate influenze ben più lievi e particolari, che non al costo di produzione del lavoro. Motivo accessorio, ma non perciò meno necessario, da esso dipendono le suddivisioni che si possono operare nel campo del salario agricolo, ed infine le differenze, o notevoli ovvero minime, che intercorrono tra i singoli salarii.

L'uomo è specie o categoria soltanto per la scienza e non per la realtà. Esso possiede accanto alle note comuni le sue note caratteristiche. In rapporto al lavoro ciascun individuo avrà qualità differenti, differente alacrità, che lo renderanno diverso dagli altri lavoratori, che lo renderanno diversamente utile alla società, degno in conseguenza di un compenso diverso da quello degli altri, di un compenso appropriato all'opera sua.

E così sarà, grosso modo, nella realtà della vita. La differente produttività di ogni singolo si trasmuterà in differente retribuzione: come per ogni ramo di lavoro



salariato. Si avranno, dunque, sottospecie di categoria: salario agricolo senile, salario agricolo femminile, salario agricolo qualificato, e così di seguito.

E con questo abbiamo raggiunto la realtà semplice e scevra delle astrazioni della scienza, ma siamo ancora in categorie create dalla dottrina. Categorie certo più particolari: e si potrebbe successivamente, per ulteriori circoscrizioni, avvicinarsi sempre più alla particolarità del fenomeno.

E bene però osservare a questo proposito che le differenze tra i salari che si riscontrano in una stessa categoria di operai ed in uno stesso centro sociale saranno senza dubbio meno grandi nell'agricoltura che non nei diversi rami dell'industria, dove si verifica spesso una più netta separazione degli operai non qualificati e degli operai a giornata rispetto agli operai qualificati. La qualificazione infatti procede di pari passo con la specificazione; e questo va assumendo soltanto lentamente ed in determinati paesi (Stati Uniti) una notevole espansione. Sono rari i casi in cui il lavoratore agricolo si trovi, per la sua straordinaria qualificazione, in condizioni di monopolio: ma ad ogni modo quel lavoratore rientra allora più propriamente nelle categorie di operai qualificati o addirittura privilegiati ed è sottoposto alle leggi di quei salari; o meglio rimane partecipe di tutte le influenze simultaneamente, con prevalenza dell'una o dell'altra a seconda che prevale in lui l'una o l'altra qualità.

Ma ad ogni modo, se raro è che la qualificazione — intesa nel comune senso industriale di tecnica abilità — abbia sui salari agricoli influenza rilevante, vi è un'altra sorta di qualificazioni che ha sempre notevole importanza. E' la fidatezza o la rispondenza precipua che un dato colono dimostra alle esigenze del fondo che gli è affidato o ai desideri del suo padrone; i precedenti di servizi resi già da gran tempo da lui o addirittura dai suoi

avi alla famiglia padronale, che stabiliscono vincoli speciali ben diversi da quelli che generalmente intercorrono tra datore di lavoro e lavoratore; che formulano un saggio di salario ben lungi dal corrispondere alla categoria che a quell'operaio si attribuirebbe nella grande industria, ben lungi dal seguire i dettami di un contratto collettivo e le decisioni di una classe coalizzata.

Tutto ciò è lontano dal progresso industriale moderno: ma nella sua parte principale la terra non è certo sfruttata da imprese tecniche, società costituite, aziende progredite, ma da antiche famiglie possidenti, per le quali essa, più che la base di una speculazione, è il retaggio e il patrimonio avito; per le quali il contadino, se non è addirittura l'antico servo feudale, non è certo neppure l'esponente del proletariato in lotta contro il capitale, in marcia verso il suo avvenire.

In conclusione, se nell'agricoltura è la mancanza quasi assoluta di unioni operaie e di contratti collettivi (1) che mantiene bassi i salari, è però ancora questa mancanza, che — anzichè costringerli ad un saggio unico e comune — lascia ad essi una libertà, atta sì a subire sperequazioni e imposizioni dal più forte proprietario, ma in parte anche capace di modellarsi su condizioni particolari meno ferreamente livellate dall'influenza dell'ambiente sociale.

---

(1) Solo recentemente, ed ancora in via parziale, per l'Italia, l'organizzazione agraria il contratto collettivo di lavoro agricolo muove i primi passi per una sicura attuazione. La classe per ora più ampiamente raccolta e coalizzata in sindacati è quella dei mezzadri e da breve è stata promulgata la Carta della Mezzadria. Ma l'iscrizione non vuol ancora dire effettiva e reale dipendenza: la mentalità unionista non è peranco formata.

§ 3. — *Il salario dell'industria manifatturiera ed estrattiva.*

Sotto questo titolo intendiamo di notare la legge generale dei salari degli operai delle varie branche d'industria, maschi, di età matura, lavoratori nelle fabbriche, non qualificati : categoria, come si vede, quanto mai ampia, che si contrappone a quella dei lavoratori agricoli. Come è naturale tra i salari di queste due categorie, se vi sono delle differenze notevoli, vi sono anche delle più o meno strette connessioni ; secondo lo Smart (1) il salario che si ottiene in agricoltura diviene anzi una norma per quello delle industrie manifattrici.

L'omogeneità di questa grande classe di salariati si è in gran misura accresciuta nell'epoca contemporanea e moderna : la macchina — eliminatrice, mediante l'assunzione operata dalla varietà dei suoi congegni, delle differenze di lavoro — conserva all'operaio un compito entro certi limiti unico e costante ; quello della sua guida, del controllo dei congegni di comando fondamentalmente simili nel variar dell'industria, per quanto tuttavia vi siano notevolissime differenze tra il compito che è affidato all'operaio di una filanda meccanica e il compito che è affidato all'operaio di una segheria elettrica, tali differenze sono tuttavia di gran lunga minori di quelle intercorrenti tra i lavori nelle due corrispondenti industrie non ancora meccanizzate.

Coll'uso delle macchine i capitalisti sono meno dipendenti dal lavoro manuale, è più facile in ogni ramo d'industria adoperare nuovi operai, bastando, per vincere le difficoltà del mutamento, un brevissimo tirocinio : ciò attribuisce al capitale un immenso potere. D'altro

---

(1) *The standard of comfort*, in « *The Studies in Economics* », London 1895, pag. 21.

canto, con l'applicazione delle macchine si accrescono le differenze fra operai qualificati e lavoratori comuni, intesa la qualificazione in un senso nuovo mentre il lavoro qualificato di un altro genere diventa inutile.

La distruzione dell'unico bene che posseggano gli operai sarebbe uno dei più perniciosi effetti dell'introduzione delle macchine. Infatti, essendo per l'operaio il lavoro l'unico equivalente della ricchezza, ogni invenzione, ogni applicazione di macchine che attenuasse la domanda di lavoro, porterebbe via parte di questo equivalente o ne abbasserebbe il valore. Ed infatti all'introduzione di questo sistema in Inghilterra migliaia di individui erano costretti a morire di fame (1).

Però, accanto a chi afferma che le macchine abbiamo conseguenze disastrose vi è chi invece combatte quest'idea, ritenendo che la macchina, ben lungi dal produrre un danno all'operaio, può giovare alla piacevolezza e proficuità del lavoro specialmente dopo superato il periodo dell'introduzione. Tale difesa è però il più delle volte sostenuta con ragioni tutt'altro che convincenti.

Noi, seguendo appunto tale moderata opinione — che la conseguenza disastrosa dell'introduzione delle macchine abbia la sua vera efficacia soltanto nel periodo iniziale — opiniamo che tuttavia sia sempre ciò degno di rilievo e di considerazione; poichè un periodo iniziale nella vita della società può ben essere lungo e importantissimo. Come pure rimaniamo fermi nel respingere opinioni troppo ot-

---

(1) NICHOLSON, *The effects of machinery on wages*, London 1892, pag. 40; PRAY, *Labour's wrongs and labour's remedy; of the age of might and the age of right*, ristampa a cura della Scuola di economia e scienza politica dell'Università di Londra, 1931, pag. 181, I. BODIO, *Di un saggio di statistica delle mercedi*, nei Rendiconti della R. Accademia dei Lincei, Roma 1889, V. p. 97 sg.

timistiche ; considerando che anche qualora la macchina non causi l' inoperosità dell' uomo e quindi non lo minacci di inanizione e di morte, tuttavia non è concepibile la esaltazione di essa come benefattrice (sotto questo punto di vista, s' intende bene) dell' umanità, come creatrice di una forma idilliaca di lavoro.

L' operaio tipo di oggi è invero l' uomo capace di resistere per otto ore con l' occhio vigile e il braccio attento, tra il rombo assordante dei motori, il puzzo degli olii, il calore dell' attrito, in posizioni scomode magari ; l' uomo che si lancia indifferentemente nell' una o nell' altra industria, che al momento opportuno si ricaccia nella strada, perchè sicuro di non perder nulla che non possa riacquistar facilmente : l' operaio di oggi si forma generalmente in pochi giorni di pratica, e l' abilità che a lui si richiede è omogenea.

Questo stato di fatto, questa monotona uniformità del lavoro, questa uniforme eguaglianza del salario, vige sempre : con maggior rigore quando si presentano alcune condizioni supplementari, quali l' ambiente sociale di esame ristretto, processi tecnici poco differenti, prodotti di generale consumo, categorie di lavoratori perfettamente medie nel lavoro non qualificato.

Il saggio di questo salario è abbastanza regolarmente vincolato con prevalenza al costo di produzione del lavoro ; ma tuttavia subisce talvolta l' attrazione del salario dell' operaio qualificato nel medesimo ramo d' industria. Poichè se nella grande fabbrica non troviamo sempre, accanto alla massa di manovali, un corrispondente numero di operai scelti ; esiste invece un gran numero di produzioni ove il lavoro non si svolge nell' ambiente della fabbrica, ma invece in diretto ed esclusivo contatto con l' obbietto del lavoro e il superiore immediato, sia esso operaio qualificato o capo di una squadra di operai. Per quest' ultimo dunque, che rientra nella schiera dei privilegiati, o per lo meno degli

specializzati, il saggio del salario non è certo così basso nè ferreamente determinato, ma ha in generale limiti larghi di oscillazione. Questo consente le piccole correlative oscillazioni del salario dell'operaio di fatica, che rimarranno solitamente comprese tra il saggio comune e tipico ed il rapporto con il salario dell'operaio qualificato. Rialzi maggiori, specie individuali, vanno quasi sempre attribuiti ad una pur minima qualificazione non rilevata; come saggi inferiori al costante livello troveranno quasi sempre la loro ragione in condizioni negative del lavoratore, quali l'età non perfettamente adeguata, ovvero l'insufficiente sviluppo fisico ed intellettuale.

Il che sovente turberà il rapporto col salario qualificato, rapporto che invece, per grandi masse di osservazione, rimane abbastanza costante, più favorevole al lavoratore non qualificato, nei pagamenti a cottimo ed anche in quelli a giornata lavorativa; più invece all'operaio qualificato nei salari settimanali (1).

---

(1) « ... Il existe réellement une certaine stabilité dans la proportion du salaire payé au manoeuvre ou à l'aide dans différentes industries compare au salaire payé, dans les mêmes industries, à l'ouvrier de métier » (CORNELISSEN, op. cit., 1<sup>a</sup> ed. p. 181). L'autore desume tali risultati dall'esame di un abbondante materiale statistico tratto dai « Bordaureaux de salaires pour diverses catégories d'ouvriers en 1900 et 1901 », e poi da lui medesimo ampliamente elaborato. Convalida poi ed appoggia la conclusione a cui è giunto mediante l'analisi di un'analoga, per quanto meno particolareggiata, statistica delle retribuzioni, riferentesi ad un ambiente più giovane ma contemporaneamente più sviluppato, e cioè agli Stati Uniti d'America. E cita lo « Special Rapport: Employes and wages » del Department of the Interior, Census Office, Washington, 1903. — Infine, più recentemente (id. 2<sup>a</sup> ed., pag. 193), rileva che il fenomeno è immutato dopo le grandissime innovazioni apprestate dalla guerra mondiale, a prescindere da eccezioni non scarse ma pure non sufficienti a capovolgere la regola. La concordanza di aspetto del fenomeno, pur variando quasi completamente i presupposti e le condizioni economiche e sociali, pare a noi — come al Cornelissen — indizio di una buona fondatezza delle conclusioni a cui si è pervenuti.

\* \*

Della costante inferiorità del salario non qualificato rispetto al salario qualificato non è difficile indagare la causa. Essa non va certo attribuita al minimo valore d'uso, individuale o sociale, del lavoro di questi salariati: lungi dal soddisfare bisogni o desideri poco pressanti, costoro anzi sovengono le necessità più urgenti e penose, e nella loro presenza e nella rimozione, della società e dell'individuo. Sì che essi avrebbero forte ricompensa se questa fosse regolata in base all'utilità del lavoro compiuto. Farebbero invece difetto, e completamente (a meno che non vi sia alcuno che ama i lavori particolarmente penosi, o sgradevoli addirittura, e senza alcuna soddisfazione, per tendenza ovvero per spirito di abnegazione e di sacrificio!), qualora i lavoratori fossero retribuiti secondo i loro bisogni; in eccessivo numero si presenterebbero, ma si ricadrebbe allora nella seconda ipotesi della fortissima ricompensa, nella condizione massimamente antieconomica di un salario regolato in base alla penosità che viene incontrata nel lavoro.

Il loro lavoro è rude, intenso, monotono; lunga altresì notevolmente la sua durata (1): chiunque possa risparmiarsi una qualche fatica, sopprime dall'attività propria appunto quell'incombenza che a l'essi si attribuisce.

La loro produttività ancora, non è minore di quella degli altri operai; bene spesso, con l'ausilio delle macchine, essi producono oggetti in tutto simili a quelli che operai qualificati producono a mano; pure, la differenza di retribuzione, anche tenendo conto delle esigenze del capitale tecnico, talvolta permane.

---

(1) Le statistiche provano che le industrie dove la durata del lavoro è più lunga sono quelle dove relativamente predominano gli operai non qualificati.

Non il valore d'uso dunque del loro lavoro determina il prezzo di esso, bensì il valore di produzione e il valore di mercato (1). Valore di produzione, costo, oltre che del sostentamento, anche della preparazione tecnica; il quale ultimo in essi si trova pure conglobato, e direi quasi capitalizzato, in proporzioni molto minori che non nei lavoratori qualificati, ed esige quindi (rimanendo nel paragone fatto) minore « interesse ». Valore di mercato, che dipende dal rapporto tra la domanda e l'offerta, non diversamente da quel che si manifesta per ogni sorta di merce.

Ora, è appunto questo rapporto che, presentandosi svantaggiosissimo all'offerta, altera terribilmente il saggio di retribuzione (2). Il lavoro non qualificato, facile, semplice, non richiedente qualità tecniche, uguale per quasi tutte

---

(1) Si attaglia qui perfettamente, « mutatis mutandis », l'osservazione preliminare da noi fatta nel chiarire le cause della favorevole condizione del salario dell'operaio qualificato, e del resto è chiaro che le ragioni della superiorità dell'uno sian le stesse dell'inferiorità dell'altro: « per spiegare le ragioni della costante superiorità del salario dell'operaio qualificato sul salario comune, non bisogna tanto considerare i prodotti rispettivi di questo e di quel lavoro, o le funzioni sociali cui adempiono, ma principalmente le persone stesse dei lavoratori con le loro esigenze di vita; e, anzitutto, *il numero di coloro che volta a volta si offrono agli imprenditori*, in ciascuna categoria di lavoro ».

(2) Nulla importa che il beneficio apportato dal lavoro di questi operai sia enorme: non è forse incommensurabile l'utilità che apporta l'aria, eppure nullo il suo valore? Così del lavoro, se assolutamente infinita (per lo meno rispetto alle esigenze pratiche) fosse la sua quantità. Nessuna differenza invero intercede tra i due beni che abbia rilievo per l'economia: l'intelligenza stessa, questa fiamma divina che costituisce l'unica e vera superiorità umana sul resto dell'universo, non è economicamente che una mercanzia: null'altro. — Non possono disegnarsi influenze che solo l'etica potrebbe porre, qui ove essa ha influenze tanto limitate.

Piuttosto una differenza fondamentale esiste, ed è questa: che il lavoro verrebbe meno ove l'operaio non fosse retribuito, perchè, in mancanza di altre possibilità, verrebbe meno esso stesso; non così l'aria.



le industrie, subisce la pressione dell' immensa folla amorfa di lavoratori sprovvisti di particolari conoscenze ; e nei momenti di crisi può subire anche, e subisce effettivamente, la secondaria pressione dei lavoratori qualificati che non hanno trovato lavoro, e si piegano a condizioni inferiori delle loro solite. Può subire piuttosto che far subire: ecco la sua vera condizione ; il saggio del salario, indice ed espressione di questo complesso movimento di forze economiche e sociali può più facilmente discendere, che non salire. Per quanto non si possa più parlare di salari di fame, per lo meno come normalità di condizioni economiche (1), tuttavia il costo di produzione ancora rimane, oltre che elemento massimamente influente, limite inferiore dei salari.

E' bene notare che tale limite appunto, ossia questo costo di produzione, varia grandemente da luogo a luogo : e non soltanto perchè varia l'effettivo costo dei generi di prima necessità ; ma perchè muta grandemente anche, col mutare delle condizioni di sviluppo e di progresso sociale, il numero e l'entità dei bisogni e delle comodità di cui si ritiene necessario debba esser fornito l'operaio. Questo elemento, tanto variabile nello spazio, nel tempo invece varia di solito solo lentamente. Su tale base — e cioè sul costo di produzione — opera poi il processo di offerta ; il quale evidentemente varia di forma e di efficacia a seconda della maggiore o minor forza, coscienza e coesione degli operai. Il grado di associazione dei lavoratori finisce per avere un potere essenziale sul saggio del salario. Anzi si può osservare che i progressi e i miglioramenti delle condizioni e delle retribuzioni operaie ultimamente raggiunti sono quasi esclusivamente dovuti alla coalizione —

---

(1) Cfr. SCHULZE-GAEVERNITZ, *Volkswirtschaftliche Studien aus Russland*, p. 134.

sotto forma di unioni, corporazioni, sindacati — in cui si sono riunite.

Il lavoratore isolato si trova in condizioni di netta inferiorità; le sue forze son deboli, la conoscenza sua delle condizioni del mercato del lavoro scarsissime; egli è un atomo impercettibile nella fucina immensa del mondo industriale. L'eccedenza stessa del numero dei lavoratori disponibili su quello degli operai necessari lo pone alla mercè dell'impresario (1). Quando invece non più il singolo, ma la massa dei lavoratori coalizzata, e per essa i suoi rappresentanti, si trova di fronte al capitale allora la parte nella sua integrità è contro la parte, non più la frazione dell'una contro il tutto dell'altra; le forze si bilanciano ora, e può scaturire una condizione di lavoro giovevole simultaneamente agli operai, ai capitalisti, agli imprenditori, all'industria stessa infine. Ecco dunque lo scopo raggiunto dal contratto collettivo di lavoro (2): l'eliminazione di una sperequazione sociale.

Non con questo però viene a sparire completamente l'influenza del più o meno grande numero dei lavoratori quasi fosse completamente assorbito nell'astratta personalità della parte; non con questo cioè l'opposizione e il contrasto dei lavoratori contro capitalisti viene a sparire di fronte ad un binomio lavoro-capitale, che contratti, lungi dalla realtà, senza alcun riguardo di essa, su condizioni irreali. L'influenza esercitata dal numero non viene soppressa; non viene soppressa la determinazione operata dal rapporto variante di domanda ed offerta. Solo che questa influenza e questa determinazione non appaiono più in una disuguale e furiosa lotta individuale ma operano pacificamente; ambe le parti — avvicinate

---

(1) Cfr. A. SCIALOIA, *I principi dell'economia sociale*, Torino 1846; pag. 83.

(2) Anche per questo V. il § sul salario agricolo.

alquanto anche dalla coscienza del compito sociale cui adempiono — cureranno infatti di stabilire un saggio di di salario che possa nello stesso tempo consentire una possibile norma di vita al lavoratore, ed un guadagno e una prosperità tale all'industria, una convenienza siffatta nel prezzo di vendita dei prodotti, da permettere un'ampiezza di impresa che accolga nel suo seno il numero di lavoratori quanto più possibile conforme alle esigenze del mercato del lavoro.

\* \*

Abbiamo così esaurito lo studio dei fattori primi determinanti il saggio del salario, seguendoli nel loro ordine logico: costo di produzione (1); rapporto tra la domanda e l'offerta di lavoro (2); condizione di sviluppo sociale e di coalizzazione. Soltanto ora — non cioè come fattore essenziale, ma come secondario —, va considerato il valore d'uso.

A tale proposito notiamo anzitutto che si possono

---

(1) In lunghi periodi, il prezzo che equilibra domanda ed offerta di lavoro tende appunto a coincidere col necessario costo di allevamento, di educazione ecc., ossia col costo di produzione dell'operaio: MARSHALL, *Principles*, nella Bibl. dell'Econ., IV serie, vol. IX, parte 3.<sup>a</sup> pag. 169.

(2) « D'abord on ne saurait pas négliger le rapport de l'offre et de la demande de travail. Cela se montre déjà par le fait que c'est l'état défavorable de ce rapport pour la catégorie d'ouvriers soi-disant « non qualifiés » qui donne à leur travail le caractère d'une marchandise inférieure, même lorsque leur travail nécessite autant un certain apprentissage et des hautes qualités professionnelles. » (CORNELISSEN, op. cit., pag. 206). *Marchandise inférieure*, egli dice: se il carattere di merce non potrà mai andar disgiunto dall'economia capitalistica, potrà invero esser vinto il carattere d' inferiorità. Compito questo in parte assunto del contratto collettivo, mediante il quale « le travail continue d'être marchandise, mais son possesseur, le travailleur, acquiert une position autrement avantageuse sur le marché vis-à-vis du patron. » (id., pag. 213).

presentare salari diversi anche qualora le suddette indicazioni essenziali siano identiche quando l'industria sia del medesimo genere, anzi addirittura nella stessa industria e nella stessa fabbrica. Di ciò è causa generalmente la differente efficacia, la diversa produttività del lavoro di ciascun operaio.

Questa prima estrinsecazione del valore d'uso è, naturalmente, evidente per i salari a compito; ma si verifica anche per i salari a tempo, poiché può bene l'imprenditore, tenuto conto della diversa forza di lavoro o della diversa diligenza, che dovrà poi fruttare a lui medesimo una diversa mole, o diversa qualità di prodotto, stabilire salari diversi. E' precisamente, questo, un introdurre nel salario a tempo lo stesso principio informatore su cui si basa il salario a compito: è, cioè, un tentativo di più perfetto adeguamento ai dettami della giustizia distributiva.

Parimenti aderente a queste condizioni di equità sociale è l'incremento, talvolta notevole, che il saggio del salario subisce in confronto a uu lavoro che presenti difficoltà di attuazione e pericoli straordinari. Con quel sovrappiù si indennizza l'operaio del rischio che corre. Ciò risponde non solo ad una specie di preventivo rimborso, per così dire, di quel più o meno grande valore che l'uomo attribuisce alla propria vita o alla propria integrità ma risponde anche ad esigenze strettamente economiche, quando il lavoratore si trovi ad esser l'unico sostegno di fanciulli o vecchi, o donne o infermi, o comunque di esseri che siano per i più svariati motivi inabili al lavoro, o per lo meno al loro totale sostentamento; sicchè la morte o l'invalidità sua recherebbe alla più squallida miseria, o addirittura alle più tragiche conseguenze, un intero nucleo familiare.

Avremmo potuto, unitamente alle difficoltà ed al pericolo del lavoro, considerare una possibile natura parti-

colarmente sgradevole o addirittura nauseante di esso, poichè in maniera attenuata esso *dovrebbe* presentare gli stessi inconvenienti e sortire gli stessi effetti. Ma ciò avviene soltanto in taluni casi, mentre bene spesso si verifica il contrario.

La ragione di questo fenomeno, apparentemente paradossale, è agevolmente discopribile. Si è che la sozzura costituisce un grave inconveniente soltanto per le classi relativamente elevate, mentre per la bassissima plebe non reca fastidio alcuno; in modo da non elevare affatto, nell'opinione sua, e conseguentemente in quella dell'imprenditore, il valore d'uso del lavoro. Talchè, fin qui, il saggio del salario dovrebbe, in luogo di elevarsi, rimanere costante; ma interviene poi un secondo fenomeno che anzi lo abbassa. Come abbiamo notato tale mancanza di riluttanza per la sgradevolezza del compito si ritrova nei bassi strati della popolazione, onde tra di essi verranno reclutati gli operai a tal uopo necessari all'industria; conseguentemente l'ambiente sociale bassissimo reagisce sul prezzo del lavoro in senso negativo, poichè effettivamente di gran lunga inferiori sono i bisogni di questa classe sociale, di gran lunga inferiore il costo di produzione quindi di questo lavoro. Mentre anche il valore di mercato, funzione del rapporto tra la domanda e l'offerta, rimane bassissimo, per essere — come è noto — il proletariato, anzi la zona ultima di esso, la più numerosa.

Che se, per avventura, si trovasse a tale infima sorte di lavoro ridotto — evidentemente per estrema necessità — anche un individuo di classe sociale relativamente elevata, esso non potrebbe costituire una categoria a sè, non potrebbe sperare in una legge particolare, ma coinvolto in essa, dovrebbe subire la sorte della massa.

In base a queste considerazioni, dunque, si può esprimere l'opinione generale della inferiorità della retribuzione del lavoro basso e nauseante. La quale può veni-

re indifferentemente enunciata nei due modi seguenti : « il massimo salario è conferito ai lavori più fini e gradevoli, il minimo ai più sgradevoli e *pesanti* » : ovvero : « il massimo guadagno è per i più forti e più abili, il minimo per i più *deboli* e rozzi che eseguono le operazioni a cui son tutti addetti » (1). Giacchè tra le due proposizioni non v'è quell' incompatibilità che a prima vista sembrerebbe, almeno in parte, esservi. Se l'una dice poco remunerati i lavoratori deboli l'altra i lavori pesanti, ciò va inteso in un senso ben determinato : lavori pesanti vuol significare lavori poco fini, grossolani, sgradevoli ed anche, sì, pesanti nel senso comune della parola, ma non di tal peso esorbitante da richiedere forze e capacità muscolare eccezionali ; qualità che, di per sè, vorrebbero attribuire la condizione e la remunerazione di qualificato all'operaio che ne fosse fornito.

Ma, prescindendo da difficoltà di interpretazione, questa proposizione, comunque venga enunciata, non va attribuita a qualsiasi caso, con funzione generalissima, e va accettata con le dovute riserve : a questi lavori più sgradevoli debbono dedicarsi operai, che non possono aspirare ad altra occupazione, e quindi la sgradevolezza funziona spesso come causa di diminuzione di mercede.

Spesso, si badi, non sempre : chè molti casi si potrebbero citare in cui invece sortisce l'effetto contrario. Così ogni qualvolta il lavoro rischioso o sgradevole si trova ad essere contemporaneamente qualificato, sì da richiedere l'opera di un operaio qualificato, specializzato, o addirittura privilegiato, il quale si trova in forte posizione rispetto al datore di lavoro, l'elemento rischio o sgradevolezza, ben lungi da causare un abbassamento del

---

(1) VILLERMÉ, *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers*, Paris 1840 ; III, pag. 10.

saggio normale di quel salario, fungerà invece, e con energia veramente massima, da fattore e causa di incremento di esso.

Orbene, è viceversa difficile trovare al proposito opinioni giustamente moderate. E come si trovano espressioni che negano implicitamente, in maniera assoluta, ogni influenza negativa dei due elementi in questione — quale quelle del Ricca Salerno, a proposito dei salari collettivi, in cui, egli dice, « non cambia essenzialmente la base del salario normale ch'è sempre determinata dalla corrispondenza fra la penosità degli sforzi e i compensi ottenuti » (1) —, così altre se ne trovano che affermano in modo tassativo la più netta e costante funzione nociva al saggio del salario da parte della sgradevolezza del lavoro.

Attraverso l'esame di alcuni passi del Loria (2) si ricava abbastanza sicuramente che egli, senza troppe distinzioni o riserve, ritiene il rischio e la penosità di un lavoro fonte sicura di decremento del salario corrispondente; in quanto che a lavori rischiosi o penosi non si dedica se non chi non è riuscito e non riesce a conseguire altri impieghi, ossia chi non ha che *una scarsissima o nulla affatto opzione sussidiaria*: e, ben si sa, l'opzione sussidiaria è per il Loria l'unica fonte possibile di saggio di salario non completamente improbo.

Contro questa opinione, riteniamo indispensabile la formulazione di riserve numerosissime ed importanti riguardo al rischio, meno numerose ma sempre notevoli riguardo alla penosità (ed un elemento, ci pare, di non troppo precisa valutazione dell'argomento sta nel fatto di aver riunito e portato a conseguenze del tutto uguali due fattori che hanno invece effetti ben diversi). Ora, anzitutto,

---

(1) RICCA SALERNO, *La teoria del salario* cit., pag. 119.

(2) LORIA, *Il salario*: Capo III: Gradi del salario, pag. 85 a 108.

se si può passare sotto silenzio le particolarità che la sgradevolezza presenta, ciò non è assolutamente ammissibile in quanto al pericolo. L'identità tra il rischio e la penosità del lavoro può esser operata solo in determinatissime circostanze; quando cioè l'uno provenga dalle stesse cause, o da cause ugualmente repellenti dell'altra. Quando ad esempio la situazione in esame sia determinata da condizioni nello stesso tempo sgradevoli e malsane, allora sì che i due elementi vanno completamente equiparati; tanto più che il danno della permanenza in simili condizioni, anzi la valutazione stessa della poca salubrità di esse, non viene considerato da operai che appartengono ad un basso strato sociale. E per non considerare simili relevantissimi « particolari », è necessario appartenere a quello strato sociale.

Ma questo è un caso assolutamente particolare: non sempre invero il pericolo proviene da cause di igienica; ma può bene invece derivare da situazioni in altro senso pericolose, quali ad esempio la possibilità di precipitare o di esser investito e travolto da congegni, od altro. Non sempre cioè il pericolo è occulto, ma spesso è manifesto, e manifesto anche alla rozza mente dell'operaio. Ed è in questo caso necessaria la presenza di doti di coraggio e di sangue freddo, che in ultima istanza non sono altro che doti di qualificazione (1).

---

(1) E la qualificazione, inutile dirlo, a sua volta si risolve essenzialmente in incremento di salario. « En ce qui concerne l'influence que peut exercer le caractère plus ou moins dangereux du travail, nous avons cité... la construction de la tour Eiffel, en faisant remarquer que les salaires y durent être augmentés à une hauteur plus grande » (CORNELISSEN, *Théorie* cit., pag. 208). Negli Stati Uniti d'America gli operai che lavorano ai grattacieli vengono ben diversamente remunerati da quelli della alte imprese edilizie. Minore anche è il numero delle ore di lavoro, per la giusta considerazione che meno si può resistere ad esso in condizioni di particolare tensione nervosa, con conseguente maggior elevazione



Queste considerazioni valgono anche per l'espressione del Kindermann, che cade nella medesima confusione : « I lavori pesanti e rischiosi sono meno remunerati perchè maggiore il numero delle persone atte a prestarli » (1).

E, per finire il bilancio delle opinioni, talora quelle che posson parere giustamente moderate, non lo sono, perchè, in luogo di risolvere la questione, non la considerano affatto e non le danno alcun rilievo. Così Böhm Bawerk (2), preoccupato di attribuire tutta l'influenza alla sola produttività del lavoro, a proposito del salario qualificato sostiene che il salario è assolutamente indipendente dall'idea che si fa il lavoratore della pena che il suo lavoro gli dà. Ma, come si vede, si tratta di una opinione irrealistica.

\*  
\* \*

Un'ultima osservazione ci rimane infine da fare, ed è che, implicitamente, parlando di lavoro d'uso, di pericolo, di sgradevolezza di lavoro, noi abbiamo accennato

---

del salario orario. Elevatissime sono le retribuzioni di coloro che, ancora in America, attendono a scolpire nelle Montagne Rocciose il profilo di Washington perchè si richiede una somma di qualificazioni : tendenze artistiche, resistenza al pericolo, disposizione a rimanere in luoghi deserti e selvaggi. E, ancora, i palombari dell'Artiglio, non solo hanno un salario elevatissimo, ma attendono una partecipazione agli utili, un premio tanto elevato quanto problematica e malsicura è la riuscita dell'impresa. Il pericolo cui son sottoposti quotidianamente è terribile. Se questo potesse veramente essere una causa di decremento nella retribuzione che percepiscono, certo il loro salario dovrebbe esser di pochi centesimi l'anno !

(1) KINDERMANN, *Die Glasarbeiter Deutschlands und der Versinigten Staaten von America*, Leipzig 1896 ; pag. 1271.

(2) BOHM BAWERK, *Der letzte Vaasstab des Guter Wertes* cit., Quad. II, pag. 204.

ai principali elementi che distinguono l'industria estrattiva dalla manifatturiera.

Mentre invero è ben difficile trovare in quest'ultimo un lavoro o un compito che si distingua in modo speciale in questo senso, quale lavoro può esservi più sgradevole, di quello del minatore? E' purtroppo abbondantemente confermato dalle statistiche che, per frane o inondazioni, frequentissime sono le catastrofi delle miniere, particolarmente disastrose perchè sorprendono le intere squadre, senza via di scampo, in pozzi profondi e grotte inaccessibili. Parimenti accertato è che, anche, qualora il minatore riesca ad evitare le insidie del suolo, la sua esistenza è breve, perchè minata dalla malsana vita che ha condotto, lungi dal sole, privo di aria, costantemente immerso in ambienti umidi, o addirittura nella fanghiglia e in acquitrini, circondato sempre da spessi pulviscoli deleteri, che ne annientano o corrodono gli apparati respiratori. Ed è bene notare che la penosità — diciamo pericolo, sgradevolezza, sudiciume — riesce talvolta ad elevare il salario del minatore, quando l'indole qualificata e tecnica del lavoro richiesto impedisca di reclutare i minatori tra gl'infimi strati dalla popolazione, e faccia perdere quindi la causa di depressione del salario.

Talvolta, è vero, il progresso moderno riesce a eliminare buona parte del pericolo, mediante l'uso di sistemi tecnici di estrazione. Ricorderemo l'estrattore meccanico per i pozzi più profondi delle miniere di carbone ed il sistema dei tubi concentrici ad acqua bollente che, introdotto nei giacimenti di zolfo della Luisiana, elimina il lavoro gravoso dell'uomo. Ma in questi casi il salario viene immediatamente a decrescere, poichè l'operaio cessa, si può dire, di esser minatore e diviene un qualunque lavoratore; e, se perde gli svantaggi della fatica e del rischio, perde altresì i vantaggi della remunerazione.

Qualora poi si abbia a verificare il caso opposto, perchè il lavoro dell'antico minatore presentava una scarsa difficoltà, mentre più qualificato è quello dell'operaio applicato all'estrazione meccanizzata, si nota per converso una forte riduzione nella mano d'opera impiegata. Questo si constata in Sicilia confrontando i salari degli operai impiegati nelle industrie modernizzate con quelli degli altri, impiegati nelle imprese fedeli al vecchio ed arretrato sistema. Questo ha consentito agli Stati Uniti di ottenere, superate le spese d'impianto, lo zolfo a costo di produzione molto inferiore al costo dello zolfo italiano, e batter quindi la nostra esportazione sul mercato mondiale.

Notiamo che, se appunto talora per l'industria estrattiva non intervengono questi elementi aggravanti il lavoro, pure bene spesso altre condizioni sopravvivono.

Nell'industria estrattiva si vedono non di rado gli operai assoggettati a condizioni degradanti; ma queste — strettamente connesse ai caratteri dell'industria, che è in questo caso estrazione di minerali preziosi —, anzichè abbassare rialzano, o possono per lo meno entro certi limiti rialzare, il saggio del salario, soltanto nel raro caso che il lavoro richiesto sia qualificato. In mancanza di ciò l'effetto è opposto. Così nel Kimberley, nelle miniere di diamanti, i minatori sono sottoposti a misure di controllo e vigilanza sommamente degradanti; ma solo raramente questo avrà una benefica influenza sul salario; nella maggior parte dei casi si cadrà nell'effetto opposto. Si unisce anche il fatto che bene spesso, come nella Colonia del Capo, gli operai sono quasi tutti indigeni: l'appartenenza ad una razza inferiore è invincibile causa di inferiorità del salario (1).

---

(1) E, aggiungiamo, nelle miniere diamantifere, è minore che non nelle altre l'uso di mano d'opera qualificata. E' vero però che le misure di sorveglianza vengono espletate da uomini la cui fidezza è pur sempre un elemento di

Altresì è necessario avvertire che tali fattori, anche quando agiscono in senso positivo, hanno più spesso un'influenza poco apparente e non facile a supporre, anzichè manifesta ed evidente: che cioè spesso riescono ad eliminare e controbilanciare altri elementi che avrebbero invece effetto contrario, anzichè agire su una base perfettamente media e comune. E ad ogni modo, ripetiamo, questo si manifesta soltanto quando il lavoro richiesto non si può ottenere dallo scarto e dal grado infimo dell'umana società.

Molte sono dunque le cause che concorrono a trattenere il salario nell'industria estrattiva ad un livello diverso da quello che altrimenti avrebbe e son le stesse che, mentre agiscono talora ad elevarlo al disopra delle retribuzioni nelle altre industrie in altri, casi invece tendono a deprimerlo; anche, e non ultimo mezzo, l'uso diffusissimo del cottimo, specie in talune miniere, e la mancanza quasi assoluta di donne, se non di fanciulli, addette all'industria estrattiva.

Cosicchè questa industria ed il salario corrispondente, che parrebbero differire per elementi così caratteristici ed esclusivi dalle altre industrie, non vengono, in ultima analisi, a differenziarsi che per l'aggruppamento, sia pure più particolare che in qualsiasi branca della manifatturiera, di elementi, comuni però ad altri rami della produzione. E' la riunione e la presenza simultanea di questi elementi caratteristica, piuttosto che gli elementi stessi.

---

qualificazione morale; e che le funzioni di ispezione, per gran parte disgustose, se sono passivamente degradanti, lo sono in parte anche attivamente per costoro: la quale forma di penosità si trova qui di fronte un lavoro qualificato, ed agisce, in parte, positivamente sul saggio del salario. Molte volte la duplice influenza della qualificazione e della razza si sovrappone, in guisa da creare un rapporto di  $\frac{1}{4}$  o più tra salario dell'operaio non qualificato bianco. (Cfr. *Revue Internationale du travail*, 1926, p. 370 sg.). Una recente legge nell'Unione Sud-Africana dovrebbe attenuare questo scarto.

#### CAPO IV.

### IL SALARIO IN RELAZIONE ALLE SUE FORME

*(Il salario a tempo e quello a cottimo.— Altre forme di retribuzione. I salari incentivi e gli effetti in genere della razionalizzazione sul salario).*

Come già fu avvertito, la ripartizione razionale tra le forme di retribuzione andrebbe fatta tenendo innanzi tutto contro pagamento in natura e pagamento in moneta. Ma la diffusione incomparabilmente più ampia assunta dalla retribuzione in moneta, che è poi la vera forma di salario, ci ha suggerito di riserbare ad essa l'intera trattazione, aggiungendo qua e là qualche accenno alla ricompensa in natura, che si può ritenere un reliquato di un'economia arretrata. E più precisamente di uno sviluppo tecnico sorpassato, per quel che riguarda la forma normale di retribuzione in natura, di sviluppo sociale ancor tenue, per quel che riguarda la forma indiretta, o « truck system ».

Quanto alla retribuzione in natura, ben difficilmente essa potrebbe esser favorevole all'operaio più delle altre specie di salari; ciò potrebbe essere soltanto qualora gli operai lavorassero a produrre beni di loro consumo, e l'imprenditore li computasse loro secondo il costo di produzione, e non secondo il prezzo di mercato.

Ma ciò ben difficilmente avverrà; onde generalmente, questo sistema di retribuzione si potrà ritenere sfavorevole alla classe lavoratrice, tenuto soprattutto conto dell'ambiente sociale, e delle condizioni economiche ed industriali. Si

constata invero che la retribuzione in natura resiste tuttora soltanto nei rami di produzione in cui risponde direttamente all'interesse dell'imprenditore, o alla natura dell'industria.

Del « truck system » si può dire che esso è uno dei sistemi più perniciosi di sfruttamento dell'operaio. Esso può venire imposto od espressamente, o tacitamente, od economicamente. La legge riesce in genere ad impedire l'imposizione aperta; ma gli altri sistemi vengono sovente mascherati, anzi è nella loro indole di non esser visibili, e del resto l'imposizione economica, la coazione mediante il credito a fornirsi a determinate botteghe, mezzo usato specialmente nell'industria a domicilio, non può venire neanche combattuta.

In conclusione, retribuzione in natura e « truck system », non possono influire *direttamente* sul saggio del salario, perchè non modificano nè il valore d'uso nè il valore di produzione del lavoro. Ma possono tuttavia esercitare una negativa efficacia sul salario già stabilito, colpendo gli operai non come produttori, ma come consumatori. In conseguenza di ciò possono *indirettamente* provocare una reazione sul saggio nominale stesso, poichè gli operai, indeboliti dal reddito minore effettivo che ottengono, possono offrire agli imprenditori una resistenza minore, e quindi cedono il loro lavoro a condizioni inferiori. E' un processo di progressive reciproche reazioni.

#### § 1. — *Salario a tempo e salario a compito.*

Già si è notato come la differenza di forme di retribuzione, e principalmente per quel che riguarda il salario a tempo e il salario a compito, influisca, talora anche efficacemente, a modificare l'aspetto di uno dei fenomeni speciali considerati: salario femminile, salario infantile,

salario dell'industria a domicilio (1), per citarne taluni soltanto.

Si è notato ancora come la forma di retribuzione subisca, sempre per i succitati fenomeni, un ciclo storico.

Il salario, così come viene, in base alla libera concorrenza, determinato dal rapporto di domanda e di offerta di lavoro e generalmente e singolarmente, subisce l'influenza necessaria di molteplici elementi: qualità di industria, possibilità di impiego di una più o meno estesa categoria di lavoratori, difficoltà o maggiore qualificazione del lavoro medesimo, maniera di effettuazione di esso, forme di retribuzione, ambiente, momento storico-economico. Di uno o più di questi contemporaneamente subisce l'influenza, di uno o più di questi in maniera preponderante rispetto agli altri. Sì che a volerne trattare isolatamente bisogna a fatica astrarli dalla realtà dei fatti: e questo è, a seconda, più o meno facile; e spesso o sempre, anche nell'astrazione, si scorgono le interferenze.

Ritornando dunque alle forme principali del salario, e tralasciando, per quanto è possibile, l'*atteggiamento* da esse assunto in funzione più o meno stretta di altri fenomeni attinenti, si può notare che diversissimo è il rapporto intercedente tra di esse in un'analisi storica da quello che attualmente vige: o meglio che differente è stata nelle varie epoche la corrispondenza dell'entità dell'una all'entità dell'altra, diversi, a seconda dei tempi, gli scopi a cui le due forme hanno mirato e che pertanto hanno determinato l'effettivo valore di esse.

Viene per solito distinto un periodo di economia sistematica da un periodo di economia automatica; e tale distinzione ha proprio uno dei principali suoi punti

---

(1) V. cap. I e cap. III. § 1 del presente lavoro; cfr. inoltre A. LORIA, *Il Salario*, Milano 1916, a pag. 109 sgg.

di appoggio nell'atteggiamento diverso che assume il salario a compito rispetto al salario a tempo, e nella diversa funzione cui adempie.

Nell'economia sistematica la tendenza costante dell'imprenditore al massimo profitto non può trovare attuazione se non deprimendo al minimo i salari: ch  altrimenti potrebbe l'operaio capitalizzare e muovere concorrenza, essendo non ancora satura la propriet  fondiaria. Ed   appunto a tale scopo che l'imprenditore si serve del salario a cottimo. Poich  non sarebbe agevole abbassare il saggio del salario al di sotto di un certo limite, l'imprenditore impiega un notevole numero di operai a cottimo; ed il loro salario, pi  elastico perch  pi  strettamente connesso allo sforzo produttivo, facilmente esercita un'azione deprimente; la massa degli altri operai, che si trova coinvolta ai lavoratori a cottimo, viene sforzata a prolungare il suo lavoro di conserva con essi, senza per  ottenerne quel lieve incremento che gli altri ottengono (1).

Il salario a cottimo   dunque in questo periodo costantemente al disotto di quello a tempo, che ad esso tende;   all'avanguardia del movimento discendente che solo, malgrado le enormi ed antieconomiche spese che apporta, pu  fruttare il massimo profitto all'imprenditore.

La legge speciale del salario a cottimo   ivi legge di costante inferiorit , di infima retribuzione rispetto ad un lavoro spasmodico, di reddito talvolta, almeno momentaneamente e relativamente, inferiore addirittura al minimo previsto dalla legge di bronzo; uso di una massa di proletarii contro i loro fratelli di sventura, oppressione della miseria con la miserie maggiore.

Ma, cessato il periodo di economia sistematica, e

---

(1) DALLA VOLTA, *Le forme del salario*, Firenze 1898.



trasformatasi in automatica, il profitto dell'imprenditore non è più in ragione inversa del salario del lavoratore; la proporzione anzi, bene spesso, e per lo meno fino ad un certo punto, può essere diretta. Cessa dunque la lotta nella sua forma inumana: il salario a cottimo non è più l'arma maggiore di quella lotta e, lungi dall'esser mezzo di sfruttamento della classe operaia, diviene mezzo di più perfetto adeguamento del reddito alla capacità lavorativa strumento di super-retribuzione del salariato; ben diversamente considerato dalla classe non più come un tempo sempre proletaria (1).

E' agevole concludere che il salario a compito rimane sempre determinato dalle stesse basi che determinano il salario a tempo. Nè potrebbe essere in modo diverso essendo questi sostanzialmente lo stesso fenomeno (2); che i due salari nelle loro forme hanno costante tendenza all'adeguamento: adeguamento che senza dubbio si manifesterebbe in regime di libera e perfetta concorrenza tra datori di lavori e lavoratori, ma che solo in periodo di sana economia, quando la forza e la coscienza degli operai è notevolmente sviluppata (associazione dei lavoratori) si presenta in maniera rilevante, ed è invece in

---

(1) Il Cornélissen, che ha preso viva parte all'organizzazione operaia nelle Fiandre, espone interessantissime osservazioni su quelli che sono i desideri e le repulsioni degli operai; sulle ragioni di tali sentimenti; ragioni effettive o semplicemente pregiudizi o sospetti, causati in buona parte da condizioni di vita passata. Nota a questo proposito che l'avversione che talvolta si presenta per il cottimo è dovuta appunto a ricordi di tal genere, che saranno completamente vinti solo dal tempo. (*Théorie* cit., particolarmente a pag. 211 sgg.).

(2) Pare superfluo aggiungere argomenti a prova di tale affermazione, o riprodurre la comune osservazione che se tra i due salari esistesse, oltre che accidentali differenze, una fondamentale ed effettiva diversità, di essi rimarrebbe ad un dato periodo soltanto quello più conforme agli interessi della classe allora predominante.

completo arbitrio del capitalista nel periodo di suo dominio incontrastato.

In definitiva dunque il salario a cottimo seguirà il beneplacito, più o meno effettivamente libero, di esso capitalista: risulterà inferiore a quello a tempo, quando i presupposti economici impongono agli imprenditori lo sfruttamento del lavoro ed i salari minimi, superiore invece quando nella bassezza della retribuzione, ma nell'alto rendimento relativo e per esso nella bassezza del costo del lavoro, l'imprenditore può sperare il suo massimo profitto.

Sarebbe agevole osservare che spiegar le vicende storiche del salario a cottimo col succedersi delle accennate fasi di economia non è sufficiente; che occorrerebbe ancora precisare quando e perchè esse si presentino, e da che cosa siano determinate. Ma si può ribattere che i momenti economici in cui queste fasi si presentano sono ben determinati e chiariscono facilmente le ragioni della situazione che determinano. E' superfluo aggiungere che non si può stabilire con sicurezza né la successione precisa né il tempo dell'evoluzione suaccennata; la quale del resto si effettua in modi diversi secondo i tempi e i luoghi in tempi diversi secondo i luoghi.

L'organismo economico, come del resto ogni formazione sociale, non è una massa che proceda innanzi compatta ed uniforme, ma presenta ad ogni istante necessariamente punti di sviluppo arretrato accanto ad altri che sono invece un'audace precursione sull'avvenire.

Ormai si può constatare tuttavia, nella quasi totalità dei paesi civili, l'abbandono del salario a cottimo come forma di sfruttamento (1), e l'adozione invece di esso come uno dei mezzi più potenti per l'elevamento della classe

---

(1) Cfr. tuttavia per un caso particolare e recentissimo il § seguente.

dei salariati, per lo meno dei più idonei di essi (1); l'economia sistematica ha oggi quasi universalmente ceduto il passo all'economia automatica. Il movimento ha avuto velocità varie di sviluppo, ed è in parte completamente esaurito, in parte non ancora, ma quasi dovunque è realtà: velocità maggiore ha avuto, ed è naturale, nei luoghi che sono attualmente alla testa dello sviluppo economico e dove quindi più viva è stata la lotta; dove anche l'economia precedente aveva più dispoticamente dominato.

L'Inghilterra, che aveva veduto i cottimi più feroci, i lavori più stremanti, anche e specialmente per le donne e i fanciulli, e per cui statistiche impressionanti rivelavano condizioni di lavoro disastrose, aggravate spesso da obblighi, imposizioni, tributi d'indole materiale e morale (2), vede oggi — e meglio prima dell'ultima attuale crisi ha veduto — florida quasi e prosperosa la vita operaia.

E l'America, cui la fortunata condizione di terra ulti-

---

(1) Una riprova pratica di ciò è nella simpatia con cui è considerato il cottimo dalla classe operaia, o per lo meno dalla parte migliore di essa. Siamo ben lungi dall'esecrazione e dall'odio profondo di un tempo; non più: « Akordarbeit, Mortarbeit ». E' vero che ancora ogni alcune leghe operaie sono ostili al cottimo. Ma è bene osservare che ciò non è per effettivo sospetto di esso, bensì perchè con l'uso di quel quel sistema si perderebbe necessariamente la possibilità del contratto collettivo di lavoro, conquista sommamente cara e utile alla classe operaia.

(2) E' noto che bene spesso il numero e l'entità delle ritenute ha ridotto il salario effettivo ad una minima parte del salario nominale, sì che numerose leggi son dovute intervenire. Ma questo è ancora nulla di fronte alle prestazioni impossibili che son state talora imposte agli operai: cucitrici, ingaggiate ad un prezzo già irrisorio, obbligate a sostenere le spese necessarie a procurarsi gli accessori di lavoro; lavoratori a cottimo puniti con multe che sorpassavano il salario stesso per non esser riusciti a raggiungere un quantitativo assurdo. Cfr.: LORIA, *Il Salario* cit., pag. 118; id. *Costituzione economica odierna*, Torino 1900, pag. 232 sg.; GRAZIANI, *Di alcune questioni relative alla dottrina del salario*, Torino 1893, pag. 23 sg.

ma nata ha abbreviato il doloroso ciclo storico di evoluzione, può godere e godrà, in tutta la sua ampiezza, del progresso oggi raggiunto, senza esservi stata portata attraverso le tristi fasi di un'economia arretrata : e perciò stesso, ricca di tutte le sue risorse quasi intatte e della sua giovinezza, può dominare sovrana (1).

\*  
\* \*

Il constatato miglioramento del saggio a compito, superato il periodo critico dell'economia capitalistica, ossia il periodo cosiddetto sistematico, non deve però far ritenere che esso possa d'ora innanzi segnare una vera e notevole superiorità di retribuzione per gli operai.

Come già si è accennato, salario a tempo e salario a compito rimangono pur sempre fondamentalmente connessi ; come del resto viene provato dalla reazione che l'uno sull'altro esercitava nel periodo precedente. Solo apparentemente invero nel computo del salario a cottimo vien fatta astrazione dal tempo, e viceversa nel computo del salario a tempo non si tien conto alcuno della quantità di prodotto ottenuta ; ma nella realtà e l'imprenditore e l'operaio cercheranno di ottenere delle condizioni per cui il lavoratore di media capacità abbia un normale salario giornaliero, pur lavorando a compito, o produca una stabilita quantità di merce, pur lavorando a tempo. O meglio, ciascuno dei due avrà mentalmente, in ciascuno dei due casi, mire opposte ; che quindi si neutralizzeranno, ora che l'operaio non è più alla mercé completa dell'imprenditore ; non si neutralizzavano affatto, allorchè invece questa condizione di inferiorità era vigente. Questa appunto è

---

(1) WRIGHT, *Industrial evolution of United States*, pag. 198.

la differenza *unica* tra i due periodi economici « sistematico » e « automatico ».

Questa strettissima connessione tra le due forme fondamentali di retribuzione si può talvolta presentare palese quando venga operata una mediazione tra di esse, stabilendo o un minimo di produttività per un lavoro a tempo, o un massimo di tempo per un lavoro a cottimo.

Si può dunque ritenere che il salario a compito potrà segnare una duratura superiorità su quello a tempo, soltanto nei computi a giornata e non in quelli ad ora. In quanto che esso certo stimola l'operaio ad una durata più lunga di lavoro, durata più lunga che l'imprenditore non può imporre al lavoratore a tempo. Mentre se l'operaio a cottimo ottenesse un prodotto maggiore e quindi un maggior salario con una maggiore alacrità, l'imprenditore potrebbe benissimo tale alacrità pretendere anche dagli operai a tempo, a meno che essa non richieda una speciale agilità e attitudine) onde l'adeguamento tra i due saggi si ristabilirebbe (1). Tutto questo naturalmente è relativo, giacchè oggi, appunto per la forza acquistata dalla classe operaia, anche la produttività superiore può esser fonte di retribuzione, e l'imprenditore non può pretendere dai suoi sottoposti che una produttività media. Ciò dunque non vuol significare che l'un risultato sia più sicuro e assoluto che non l'altro. Mentre rimane definitivamente

---

(1) « La situation sera donc la même qu'auparavant, avec cette différence que l'ouvrier sera obligé de travailler d'une manière plus intense, de mieux arranger son travail, etc., bref, de donner plus de force physique et intellectuelle pour obtenir le même salaire. » (CORNELISSEN, op. cit., p. 422). L'A. suffraga la sua affermazione col riportare l'opinione perfettamente conforme di un operaio. E certo ha gran rilievo che il metodo usato al riguardo dall'imprenditore sia noto anche alla classe operaia: ciò vuol dire che è effettivamente ed in larga misura adoperato. Altrimenti si dovrebbe supporre nell'operaio un intuito ch'egli non può avere.

determinato e fissato che : il salario a compito è una forma di retribuzione la quale trova il suo fattore primo ed essenziale nel lavoro, anzichè nel costo di produzione, per quanto a questo costo sia successivamente connesso ; esso valore d'uso trova la sua esplicazione tanto nella possibilità di più lunga applicazione produttiva, quanto in produttività maggiore per medesime frazioni di tempo ; esso valore d'uso ha per fine e per risultato la produzione tanto di una quantità maggiore, quanto di una qualità migliore di articoli.

Da quanto si è detto consegue che il cottimo non potrà riuscire giovevole che, nella migliore ipotesi, ai lavoratori più agili, più forti. Onde da questi potrà esser sostenuto e desiderato, non dagli altri. E poichè la massa è fatta di mediocri, dovrebbero dunque le associazioni operaie combatterlo ancora : ciò che in parte può avvenire (1).

Ma esistono poi fenomeni secondari che segnano benefici effetti a favore dell'operaio di media produttività, e rendono quindi il cottimo più generalmente accetto : che invero l'imprenditore, quando deve corrispondere una mercede a tempo, indipendentemente dal prodotto che ne ottiene, non assume se non gli operai più abili che trova sul mercato ; ed invece, qualora paghi i suoi lavoratori a compito, potrà tener meno conto di questo elemento : onde anche gl'individui di mediocre produttività troveranno qualche impiego.

Vantaggi questi esclusivi di quest'ultima categoria di operai. Ma altri ve ne sono di cui tutti indistintamente son partecipi, quali la libertà e indipendenza relativa di cui può usufruire il lavoratore a compito.

---

(1) Il CORNÉLISSEN (pag. 420) sgg., cita particolari conformi per la Germania dell'anteguerra desunti dalle pubblicazioni dell'Ufficio Imperiale di Statistica.

Tutto ciò spiega come il salario a compito vada prendendo vie più piede, malgrado l'estensione e la forza raggiunte dall'associazione operaia; e come venga da questa combattuto soltanto laddove la celerità maggiore recherebbe grave pregiudizio all'integrità del lavoratore. Non è però discutibile che il salario a compito rechi benefici molto maggiori all'imprenditore che non all'operaio. Il salario a compito rimane sempre « la forma di retribuzione maggiormente rispondente al sistema di produzione capitalistico » (1).

Esso infatti permette all'imprenditore non solo di sfruttare tutte le minime possibilità individuali, ma anche, in qualche modo, di sforzare tutta la massa dei lavoratori a cercar di ottenere la medesima produttività che ottengono i migliori operai della sua impresa.

Ed ancora un'ultima possibilità il salario a compito concede all'imprenditore, che non ha nessun riguardo con la solita influenza e interferenza dei fenomeni economici, ma bensì è appoggiata alla pratica commerciale. Mediante il salario a cottimo, invero, l'imprenditore ottiene dall'operaio l'uso di tutti i procedimenti, di tutti i sotterfugi, per produrre coi minimi mezzi, un'articolo che se anche non ha la bontà e la resistenza desiderabile, ha però l'apparenza necessaria per ottenere un largo smercio sul mercato. L'apparenza, non l'effettiva solidità e perfezione, importa soprattutto all'imprenditore; l'entità della vendita immediata, e non tanto la riuscita dell'articolo. Che anzi il suo logoro veloce, il suo rapido deterioramento si risolve piuttosto in un nuovo guadagno dell'industria.

Sono gli svantaggi di ogni sistema di produzione che abbia per fine lo scambio, principalmente poi del sistema capitalistico.

---

(1) MARX, *Il capitale*, a pag. 468 dell'ediz. ital., III rist. Torino, 1924.

§ 2. — *Altre forme di retribuzione.*

Accanto al salario a compito van considerate altre forme di retribuzione, pur esse usate in un campo speciale, o meglio in alcuni determinati casi usabili: « per vero non possono applicarsi a tutte le specie di lavoro: non possono, ad es., applicarsi agli operai adibiti a quelli che Mataré chiama gli *apparati*; i quali si differenziano dagli stromenti e dalle macchine, perchè sono piuttosto organi consumatori delle energie, o delle materie ausiliarie — per es., una caldaia — ed esigendo dall'operaio soprattutto uno sforzo di vigilanza di un processo di elaborazione naturale, che non può accelerarsi mercé una maggior solerzia del lavoratore, non consentono codesto metodo di retribuzione. Ma v'ha però una vasta zona d'industrie, in cui questa specie di retribuzione può vittoriosamente applicarsi » (1).

Quanto si è detto del salario a cottimo nella sua forma tipica vale del pari per le forme spurie e per le forme consimili: cottimo collettivo, cottimo a saggio differenziale, salario a buono, salario progressivo collettivo, salario a scala mobile, partecipazione al profitto, azionariato operaio. Anzitutto, oltre i vantaggi che generalmente possono recare agli operai queste forme, quando segnano un perfezionamento rispetto al salario a cottimo, si può notare che alcune di queste presentan benefici affatto particolari. Così l'azionariato e le altre forme di partecipazione ai profitti arreca la istantanea necessaria neutralizzazione, almeno parziale, o compensazione, di uno degli sgradevoli effetti causati dal progresso meccanico sulle forme di retribuzione a cottimo.

---

(1) LORIA, *Il salario*, Milano 1916, pag. 115; MATARÉ, *Die Arbeitsmittel*, Leipzig 1913, pag. 142.



Non volendo approfondirsi in un'analisi particolareggiata, si può — come accennavamo — notare che alcune di queste presentano un peggioramento, altre un miglioramento rispetto alla forma tipica: che quindi le prime ne accentuano i difetti, le seconde i pregi (1); che le prime sorgono prevalentemente nell'epoca sistematica, le seconde in quella automatica (2).

Ancora, come già si è visto, in economia sistematica la forma di salario non può in definitiva influire sulla quantità di retribuzione; ma può esclusivamente costituire il mezzo più idoneo, talvolta l'unico mezzo per raggiungere quel minimo cui il salario tende. In altri termini in tale epoca la forma del salario può colpire soltanto « la manifestazione esteriore della retribuzione del lavoro, non la sua intrinseca essenza »: ma può darsi che così il salario a compito, come le altre forme suindicate si presentino necessarie al fine che l'imprenditore si propone; si può invero con esse dare « all'operaio l'illusione d'esser retribuito in proporzione al lavoro compiuto.... ridurre al minimo il salario giornaliero mercè la creazione di un numero minore di disoccupati.... » sti-

---

(1) Tra queste ultime va, sotto certi riguardi, considerato il salario a scala mobile; notando però, per precisione storica, come esso venga introdotto, benchè con esultanza della classe operaia, a suo danno, nel momento in cui gli imprenditori prevedevano un deprezzamento delle merci prodotte. Di più è da considerare che esso presenta dannose anomalie, perchè tra l'altro uniforma i salari al variare del prezzo di una merce che gli operai non debbono comprare. Tuttavia circa una forma diversa di salario a scala mobile, contro cui non val più quest'ultima osservazione, cfr. LORIA, *Il salario* cit., pag. 122.

(2) « Solo quando lo sfruttamento capitalistico ha portato alla loro estrema tensione le forze dei salariati e lo spossamento progressivo di costoro minaccia di schiacciare la produzione alle sue stesse fonti, solo allora la necessità di assicurare la persistenza dell'economia capitalista impone un freno allo sfruttamento omicida che mette la sua stessa esistenza in pericolo ». A. LORIA, *Les bases économiques de la constitution sociale*, Paris 1893, pag. 522

molare una maggiore alacrità, dare talvolta l'illusione di esser un produttore indipendente e ridurre così al minimo il salario, e perciò accrescere di tanto il prodotto ed il profitto integrale (1).

Si può aggiungere che in economia sistematica al medesimo fine possono servire, e sono stati effettivamente usati, espedienti che, se non corrispondono precisamente a forme di salario, ne alterano indubbiamente il carattere e gli effetti: breve contratto di lavoro, subcontratto, dilazione dei pagamenti, prestiti agli operai, inflizione di multe, retribuzione in natura.

Tanto per quel che riguarda l'epoca dei bassi salari. Invece la diversificazione della specie di retribuzione (estendiamo ora anche alle altre forme ultimamente indicate) può effettivamente mutare la cifra del salario automatico, poichè può far variare quel saggio di salario che dà il massimo profitto. Così, se, surrogando il salario a tempo col salario a cottimo o con una specie qualsiasi del salario con partecipazione al prodotto, si ottiene che una data elevazione di esso dia luogo ad un aumento della produttività per operaio, si ha che quella elevazione la quale, vigendo una specie di salario diversa, darebbe luogo ad una diminuzione di profitto, riesca invece al suo accrescimento e perciò sia pratica. In generale si calcola che nelle industrie manifattrici i lavoratori passando dall'uno all'altro regime diano un aumento di lavoro del 30-50 % mentre i loro guadagni non si accrescono che in proporzione minore. Sicchè in queste condizioni la specie del salario non è soltanto la condizione per determinare un dato saggio, ma si traduce effettivamente in mutamento della quantità del salario stesso o modifica il saggio che dà il massimo profitto e che perciò si

---

(1) LORIA, *Il salario*, pag. 132 sg.

stabilisce. « Dunque in ogni caso si stabilisce quella specie di salario che assicura al capitale il massimo profitto ; ma la specie di salario a tale scopo prescelta non ha alcuna influenza sulla misura del salario sistematico, che deve in ogni caso ridursi al minimo saggio, mentre può invece influire sulla misura del salario automatico, o stabilirlo a una cifra maggiore, che le altre specie del salario stesso » (1).

Molti altri caratteri di queste forme speciali di salario sono comuni alla forma tipica del compito, se pure talvolta con diversa entità.

Così noi sappiamo in tesi generale che non solo diversa è la base su cui vengon regolati i salari in epoca sistematica ed in epoca automatica, ma diverse, in conseguenza, e ad altri elementi legate, sono le variazioni : connesse nella prima esclusivamente ai prezzi dei beni di sussistenza della classe operaia, nella seconda alle condizioni economiche dell'industria.

Ora, a prescindere dal fatto che questa formula astratta non trova mai una perfetta riproduzione nella realtà e che per lo meno l'ultima proposizione subisce sempre influenza dalla precedente, pure, considerata in maniera approssimativa, essa ha una sufficiente conferma effettiva per quanto riguarda le forme pure di salario a tempo e salario a compito. Ma qualora invece ci rivolgessimo verso alcune determinate forme, subirebbe gravi eccezioni. Così col sistema della scala mobile in connessione con la produttività dell'industria o dell'azionariato operaio si potrebbe ben essere in periodo sistematico, ma egualmente il salario seguirebbe non soltanto le oscillazioni dei prezzi dei beni di sussistenza

---

(1) LORIA, *Il salario*, pag 134. Per quanto riguarda il trapasso dell'economia sistematica in quella automatica abbiamo seguito da vicino le pagine del Loria.

ma anche, necessariamente, la variazione del mercato di quell'industria stessa per cui lavorano. Però vi è un fatto assai radicale che elimina questa diversità, ed è che ben difficilmente si potranno riscontrare tali forme in economia sistematica (1). Viceversa, anche nel periodo automatico, non sarà possibile che un qualsiasi salario non risenta in qualche guisa le influenze dei valori dei prodotti di primo consumo.

Ma lasciando quest'ordine di considerazioni d'indole generalissima, notiamo che ben difficilmente un salario corrisponde ad una delle forme catalogate nella teoria; e questo non solo avviene nell'impresa piccola e familiare, ove è naturale vi sia meno rigidità e determinatezza, ma anche nelle grandi imprese, e bene spesso nei contratti collettivi di lavoro che oggi si vanno moltiplicando, anche fuori d'Italia, si constata che la forma di retribuzione prescelta e prescritta è una forma intermedia e composita, una forma « sui generis ». Talvolta strana e imprecisa: nell'industria metallurgica italiana, ed anche in altre industrie, vige, ad esempio, un contratto collettivo che determina salari a tempo e salari cottimo, i quali sono costituiti da un elemento fisso comune, detto *paga base*, e da un elemento variabile, detto supplemento per il primo, tariffa a cottimo per il secondo; l'elemento variabile viene nel suo minimo fissato da contratti collettivi minori, nella sua effettiva entità da ogni imprenditore singolo. A prescindere dall'equivocità di tale formulazione (2), ognuno vede quanto essa riesca diversa dalle

---

(1) Dello sviluppo notevole che la partecipazione ai benefici ha avuto in economia automatica, principalmente negli ultimi tempi, eccettuato il periodo della guerra, il Cornélissen (op. cit. p. 441 sg.) porta l'esempio dell'Inghilterra esaminando i dati statistici annualmente pubblicati dalla *Ministry of Labour Gazette*, fino al 1930.

(2) Equivocità che ha dato luogo a una vertenza sottoposta nel settembre

forme pure del salario a tempo e di quello a cottimo, ed anche dalle altre forme derivate.

La percentuale di cottimo viene limitata ad una sola parte della retribuzione, mentre l'altra e principale rimane pur sempre a tempo; questo del resto è metodo spesso seguito (1). Piuttosto col voler ottenere una retribuzione uniforme, pone invece disuguaglianze insanabili. Invero dove per le condizioni economiche locali il supplemento aggiunto alla paga-base è minimo, la tariffa di cottimo deve esser l'irrisione; chè altrimenti la sproporzione tra le due forme sarebbe enorme, il che è impossibile. Mentre invece, dove il supplemento abbia ad esser rilevante, per la disuguaglianza forte dovrebbe essere la tariffa del cottimo; e qui, per converso, bassissima sarebbe la sua base.

Parrebbe poi, ed è più strano, che la tariffa a cottimo venga determinata come percentuale della paga-base, o in base al numero di ore straordinarie compiute. Ma questo evidentemente non può corrispondere alla realtà delle cose poichè di cottimo ha soltanto il nome, e nel primo caso non è che una fittizia complicazione e si risolve in un vero e proprio salario a tempo; nel secondo caso si potrebbe con qualche precisione chiamare soltanto « soprassalario per lavoro supplementare ». E' questa normalmente una forma soltanto eccezionale, a cui si ricorre nei periodi di attività straordinaria, mentre il cottimo può ben esser ordinario; essa ha un saggio che varia enormemente a seconda si tratti di lavoro supplementare ordinario, festivo, notturno, mentre per il cottimo tutto ciò è assolutamente indifferente. Tale

---

1931 alla Magistratura del lavoro, e che ha fatto sì che ci capitassero sottocchio questi particolari.

(1) v. il § seguente.

tipo è fortemente avversato dagli operai, mentre il cottimo è ben diversamente considerato da essi.

L'esame condotto per questo caso particolare di salario, desunto dalla realtà dei fatti, è sufficiente prova delle modificazioni profonde che in generale subiscono, o possono subire, le forme di retribuzione. Solo alcune poche di esse ci pare si presentino refrattarie a mutamenti, per lo meno così completi, di fisionomia: precipuamente le gratificazioni e i premi da una parte, la partecipazione al profitto e l'azionariato operaio dall'altro. Per ragioni però diversissime: gratificazione e premi perché hanno sì poco di preciso nella loro essenza stessa — rappresentando tante diverse forme possibili — che giustamente si può attribuire tale generalissima denominazione alle più svariate retribuzioni. Partecipazione al profitto e azionariato operaio, al contrario, perché significano con tanta precisione il loro contenuto, delimitano una così netta circoscrizione, che è impossibile sforzarle a racchiudere e coprire una sostanza diversa; e perché altresì quella che con sicurezza indicano non ha fatti simiglienti o analoghi, ma rimane a sé, isolata e precisa.

I premi e le gratificazioni costituiscono il contrapposto delle multe e delle ammende: come queste vengono inflitte per sciupo di materiale, deterioramento di macchinario, scarsa produttività, quelle sono attribuite per cure speciali avute di meccanismi affidati, per economia di accessori, per speciale attività, di rendimento superiore al medio. Le une sono un mezzo di sfruttamento adoperato dall'imprenditore, e si trovano sviluppate nei centri industriali arretrati (1); le altre premiano meriti speciali

---

(1) Il Cornélissen nota che tale sistema era seguito a Mosca (io credo si riferisca a epoca non molto recente) e peggio ancora nel resto della Russia (Cfr GERHART VON SCHULZE-GAEVERNITZ, *Volkswirtschaftliche Studien aus Russland*,

dei lavoratori, e acquistano rilievo solo negli ambienti sociali notevolmente evoluti (1).

L'unico carattere loro comune è il modificare quasi esclusivamente il salario a tempo: tali modificazioni dovrebbero permettere all'imprenditore di ottenere quella continuità e regolarità di lavoro che è essenziale condizione alla tempestività della produzione, al successo e allo sviluppo dell'azienda.

A questo medesimo fine, e con sicurezza molto maggiore, tendono la partecipazione ai profitti e l'azionariato operaio. Certo queste forme richiedono una notevole evoluzione e cultura nella classe dei lavoratori, senza di che essi non comprendono la natura di quei sopraredditi e li confondono con semplici e volontarie gratificazioni. E tale esigenza è ancor più sentita per la partecipazione ai profitti, ove è necessario che un membro della classe operaia vigili

---

pag. 135). — Nei paesi dell'Europa Occidentale e dell'America si incontra l'ostacolo delle condizioni sociali, ormai progredite e della legge. Tuttavia non ne mancano esempi: e si può notare che il numero di questi cresce con la minore organizzazione tecnica dell'industria: come nelle fabbriche e imprese dove predomina il lavoro femminile e infantile (Cfr. *Rapports annuels de l'Inspection du travail*, 1901, rapporto dell'ispettore a Gand FABRI, pag. 104); e subisce naturalmente, anche con piccole variazioni di località, l'influenza dello sviluppo intellettuale, culturale, sociale dell'ambiente: così sulla fine del secolo scorso la percentuale delle fabbriche in cui si usava il sistema delle multe e degli operai a cui si infliggevano era per Parigi rispettivamente 6% e 13%, e per il resto della Francia 22% e 47% V. CORNELISSEN, *Théorie* cit., pag. 445sg.

(1) Notevole è il numero e l'entità dei premi e delle gratificazioni in quegli impieghi in cui ha grande importanza la solerzia dell'operaio, in cui magari da esso dipende il benessere e l'integrità o la vita dei compagni di lavoro ovvero anche di estranei al lavoro stesso, usufruenti di esso. Notevole naturalmente solo in considerazione allo scarso uso che ne vien fatto generalmente (il censimento generale delle industrie e dei mestieri del Belgio nel 1896 segnalava gratificazioni solo per il 3% degli operai). V. *Recensement general des Industries et des Métiers*, tomo XVIII, pag. 337.

sull'effettiva proporzionalità stabilita nelle remunerazioni ; altrimenti è ben difficile che si seguano dall'imprenditore i dettami dell'equità. Meno delicata è l'applicazione dell'azionariato, perchè dalla sua regolare estrinsecazione l'imprenditore non può derogare che mediante illegalità pericolose.

Tuttavia l'uso di questi sistemi è ancora in massimo grado sporadico, per quanto in via d'aumento (1); la legge ha tentato indarno talvolta di imporli o di consigliarli (tentativo operato ad esempio nel Massachusetts nel 1906). Eppure sarebbero i metodi più efficaci, più razionali, più giusti di sistemazione della produzione. Ma appunto perciò vengono in generale scartati. La lotta tra lavoro e capitale, se ha ormai superata la sua forma critica e cruenta, è ben lungi ancora dall'essersi tramutata in vera collaborazione. E come gli operai non ammetterebbero assolutamente di sottostare ai rischi dell'impresa, di contribuire a coprire i possibili disavanzi, così i capitalisti non accettano assolutamente che alcun soprareddito acquisti, anzichè il carattere della libera elargizione, quello del diritto ; non consentono che i lavoratori possan ingerirsi nella direzione dell'azienda ; non tollereranno che, posti ad un comune livello, forniti di eguali diritti, essi possano dividere con loro il frutto del lavoro comune.

Per l'imprenditore moderno la mano d'opera, lungi

---

(1) La percentuale citata dal Cornélissen per il 1902 in Francia, Belgio e Inghilterra, è dell'1-3 (desunta rispettivamente da : *Salaires et durée du travail dans l'industrie française; Recensements general des Industries et des Métiers; Labour Gazette* del marzo 1902). Il Cornélissen opina che tale percentuale non accenni a rapidamente aumentare (*Theorie* cit., pag. 441-444); peraltro cfr. BAYLE, *Les hauts salaires*, Paris 1900, p. 522. E si consideri anche una realtà molto più vicina a noi : la spinta fortissima che tende a diffondere in Italia il contratto di mezzadria ; forma particolare — ma pur tuttavia importantissima — di partecipazione ai benefici per la categoria dei lavoratori dell'agricoltura.



dall'essere forza vitale e prima personalità umana e sacra, è merce inanimata che non ha un diritto ma soltanto un prezzo. L'associazione vera tra lavoro e capitale è ancora lontana.

La permeazione dell'etica nell'economia, ad opera della coscienza individuale non è agevole nè semplice: questo risultato può essere raggiunto solo attraverso l'intervento energico dello Stato: la realtà mostra che è appunto e solo sotto tali condizioni che la sorte della classe operaia cambia radicalmente e assume in pieno i suoi diritti.

Pertanto nell'esame di un simile stadio economico noi risconteremo la possibilità dell'attuazione di queste forme destinate ad elevare il livello sociale, morale, economico del lavoratore (e tra queste — per quest'ultimo rispetto — le forme testè esaminate).

La razionalizzazione raggiunge obiettivi economici del pari ragguardevoli: ma essi sono quasi esclusivamente economici, e poggiano su ben altra base: non etico-giuridica, ma economica. La razionalizzazione mira infatti, anche se i risultati raggiunti possono giovare anche alla classe operaia (e fino a che punto ciò sia si vedrà ora) a porre in essere la maggiore efficienza della produzione (appunto per questo essa può ripetere la sua origine da un'iniziativa individuale).

**§ 3. — I salari incentivi e gli effetti in genere della razionalizzazione sul salario.**

Consideriamo, naturalmente, solo le ripercussioni che la razionalizzazione può avere sul livello dei salari. Gli altri suoi notevolissimi aspetti (conseguenze sul rendimento del lavoro, sull'estensione dell'impiego, sull'igiene, sulla prevenzione degli infortuni, sulla qualità del lavoro da un punto di vista subbiiettivo — piacevolezza o sgrade-

volezza — e da un punto di vista obbiettivo — associazione del lavoro) c'interessano solo indirettamente; più da vicino ci riguarda la durata del lavoro, la quale, subendo quasi sempre un incremento (come anche l'intensità del lavoro), in seguito alla razionalizzazione, costituisce il principale svantaggio dell'incremento del salario (1).

Secondo il Taylor l'obbiettivo principale di un'organizzazione ben intesa deve essere di assicurare al datore di lavoro e ad ogni lavoratore la prosperità massima. E' tuttavia naturale che la razionalizzazione conceda aumenti di salario per poter ottenere un accrescimento nella produttività del lavoro, e che quindi quegli aumenti vengano concessi sotto forme di salari incentivi, forme derivate e perfezionate da quelle ora esaminate.

Poichè lo scopo della razionalizzazione è di aumentare l'efficienza della produzione, i suoi compiti si possono distinguere in due gruppi: 1.° perfezionare gli strumenti della produzione: strumenti tecnici e strumenti umani; 2.° imprimere a questi strumenti perfezionati un ritmo più preciso e veloce.

Ambedue questi scopi, per quel che si riferisce agli strumenti tecnici, vengono raggiunti attraverso procedimenti puramente tecnici; per quel che si riferisce agli strumenti umani, il primo è affidato alla selezione, il secondo ai salari incentivi.

La necessità di tale selezione, oltre che da questo, scaturisce anche da una facile considerazione: selezione vuol dire anche riduzione, la quale è necessaria se lo scopo del metodo di Taylor è di aumentare la produttività.

---

(1) Cfr, per tutto ciò: BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *Les aspects sociaux de la rationalisation*, Ginevra 1931; F. W. TAYLOR, *L'organizzazione scientifica del lavoro*, trad. GIANNINI, Roma 1915; FORD, *La mia vita e la mia opera*, Bologna 1930; F. BAYLE, *Les hauts salaires*, Paris 1930.

vità (qualitativamente e quantitativamente) per operaio, e se quest'accresciuta mole di prodotti non può venire che in parte assorbita dal mercato, in grazia della diminuzione dei prezzi dovuta a tale metodo.

Ecco dunque un primo svantaggio, che viene lamentato dalla mano d'opera impiegata. E' desiderabile che l'entità dei salari venga aumentata, a costo di un aumento della disoccupazione? E' possibile che in un momento ulteriore questa mano d'opera possa venir riassorbita?

Un secondo svantaggio consiste nel criterio obbiettivo (produttività del lavoro) anzichè subbiettivo (attrattività del lavoro) secondo il quale viene operata la selezione. L'un criterio non corrisponde sempre all'altro (1).

Questa selezione si ottiene mediante un esame che debbono subire gli operai di nuova assunzione e una rivalutazione e cernita degli operai già assunti (2).

Gli operai così selezionati ottengono un salario che, rispetto ai salari precedentemente praticati, presenta un incremento dell'80-100% secondo gli esempi di Taylor (3), 25% secondo il Bolton King (4), 30-50%, 42%, 20-30% nei vari esempi citati dal Müller (5), 26-36% secondo l'Industrial Fatigue Research Board (6), e in linea generale del 10% secondo il Carrard (7).

---

(1) BOLTON KING, *The employment and welfare of Juveniles*, London 1925, p. 56.

(2) MÜLLER, *Die psychotechnische Rationalisierung der schweizerischen Wirtschaft*, Zurich, 1929, p. 48 sg.

(3) TAYLOR, op. cit., pag. 114.

(4) BOLTON KING, *The Employment and Welfare of Juveniles*, London 1925, p. 53.

(5) MÜLLER, op. cit., p. 48-9, 58-60.

(6) INDUSTRIAL FATIGUE RESEARCH BOARD, Report N.º 15, *Motion Study in Metal Polishing*, Londra 1921, p. 32.

(7) CARRARD, « Le rendement », p. 18, cit. in BUREAU INT. DU TRAV., op. cit. p. 173.

Il Carrard stima che questo aumento di guadagno sia giustificato dal fatto che il lavoro più razionale permette a sforzo eguale una produzione maggiore, e che è psicologicamente comprensibilissimo che l'uomo, il quale si piega a una modificazione delle sue abitudini e dei suoi comodi, e ne vede il risultato, desideri anche di averne la sua parte di beneficio diretto (1).

Questa spiegazione terrà conto dell'equità (ma se si dovesse badare all'equità, anche a prescindere da queste considerazioni l'operaio avrebbe in molti casi diritto a un salario maggiore); ma la vera *ragione* è che l'imprenditore si serve del salario più elevato, e della *forma* di questo salario, per stimolare la laboriosità dell'operaio.

Questa infatti è una delle esigenze principali della razionalizzazione: nell'impresa razionalizzata vi tende una serie di spediendi tecnici e, più efficace di tutti, la retribuzione incentiva.

I primi non ci riguardano se non per due rispetti: in quanto riescano a permettere un aumento della produttività del lavoro senza costringere l'operaio ad una più intensa o prolungata applicazione; e in quanto, al contrario, costituiscano essi stessi un aggravio e una fatica per l'operaio (e comportano quindi considerazioni opposte).

Ricordiamo tra di essi la razionalizzazione dei movimenti, intesa a semplificarli e rendere possibile un ritmo di lavoro sempre più uniforme, a ridurre al minimo lo sforzo (2); il lavoro a catena (che sostituisce la sorveglianza dei capo mastri (3) al fine di ottenere un lavoro non in-

---

(1) CARRARD, «Le développement de la psychotechnique en Suisse», *Schweizerischen Schriften für rationelles Wirtschaften*, n.º 8, Zurich, p. 36.

(2) INDUSTRIAL FATIGUE RESEARCH BOARD, Report n.º 14, *Time and Motion Study*, Londra 1921; pp. 24-27.

(3) Tale era il sistema adottato dal TAYLOR. Se ne legga una interessante descrizione nell'op. cit., p. 106 sgg. v. anche BAYLE, op. cit. p. 411 sgg.

debitamente interrotto, ma costituisce anche si dice (1), un terribile incubo per l'operaio); le interruzioni (che compensano l'ininterrompibilità volontaria del lavoro da parte dell'operaio); la migliore organizzazione del lavoro (che è in buona parte un presupposto del lavoro a catena), e nell'azienda (igiene, sicurezza, opere sociali ricreative e assistenziali); migliore sistemazione dei locali (2); sostituzione della forza meccanica alla forza umana.

Quest'ultima innovazione è di particolare importanza e in linea assoluta e dal nostro punto di vista, in quanto rende più spedito il lavoro e consente all'operaio, meno stancato materialmente, una più intensa e prolungata attività. Gli indiscutibili vantaggi si possono constatare esaminando stabilimenti di una località che usino in differente misura energia meccanica (3); lo stesso confronto si può compiere tra due regioni di uno stesso paese (4); o tra due paesi a differente grado di sviluppo meccanico (5). Ciò può influire enormemente sulle sorti dei lavoratori di un paese, i quali possono perdere la loro occupazione se un altro paese invade il mercato mondiale con prodotti ottenuti con metodi più meccanizzati e quindi più economici (così il numero di operai delle solfare della Sicilia venne grandemente ridotto allorchè gli Stati Uniti applicarono nelle loro miniere l'estrazione meccanica).

---

(1) ADAM, *An Australian Looks at America*, London 1928.

(2) Cfr. BENKERT, *Arbeitsführung und Arbeitspädagogik im rationalisierten Betrieb*, in *Ford und wir*, Berlino 1926, p. 41.

(3) Cfr. BUREAU INT. DU TRAV., op. cit., p. 186, in base ai dati di E. KLAUSNER.

(4) SIMIAND, *Le salaire des ouvriers des mines de charbon en France*, Paris 1907, p. 113.

(5) Interessantissimo il confronto tra l'industria inglese e quella americana, in « *The Economist* », *A comparison of British and American Production*, 1928, p. 521 sgg., di cui alcuni dati sono riportati in BUREAU INT. DU TRAV., op. e loc. cit.

Le conseguenze di questo sviluppo si possono seguire anche attraverso l'evoluzione di uno stesso paese : particolarmente dell'America (1).

Ma senza dubbio efficacia superiore ad ogni altra ha l'elemento psicologico, cioè l'attesa da parte dell'operaio di una retribuzione maggiore, tanto più alta quanto più forte sarà la produttività del suo lavoro. Da ciò si vede che una conseguenza necessaria della razionalizzazione è l'uso di salario proporzionato alla produttività del lavoratore, e non a tempo. La cointeressenza agli utili dell'industria, mentre potrebbe raggiungere anch'essa il risultato voluto, è animata da una tendenza a cui la razionalizzazione in genere si oppone, poichè essa anzi scava un abisso più profondo tra imprenditore e operai (è questa anzi la critica che viene più spesso rivolta a questo metodo).

Il tipo di salario usato non è però un comune cottimo. poichè dovendosi spingere al massimo la produttività del lavoratore (la razionalizzazione è fondata sullo sfruttamento massimo di tutte le forze produttive e su un'armonia che verrebbe turbata dal non adeguato funzionamento di un solo individuo o di una sola macchina), si usano forme che accentuano l'interesse dell'operaio a mano a mano che si viene alle ultime frazioni del lavoro.

Senza addentrarci nell'esame dai tanti sistemi proposti e sperimentati (sistema Halsey, sistema Halsey-Rovan, salario a cottimo differenziale Taylor, sistema Gautt, sistema Emerson, « The 100 per cent Premium », Sistema Bedaux, salario a premio collettivo (2), accen-

---

(1) Cfr. KIMBALL, *Industrial Economics*, New York 1929, p. 300 sgg.

(2) Cfr. BUREAU INT. DU TRAV., op cit., p. 177 sgg. cfr. altresì un interessantissimo studio del TALANI, *I salari incentivi*, Annali di Economia, Vol. VI. 1930, p. 9, ove sono chiaramente notati i pregi e i difetti di ciascun sistema, a cui è dato risalto mediante un utilissimo e semplice grafico. I risultati così raggiunti, messi in connessione con la curva delle spese generali, servono

niamo solo che il fine essenziale a cui essi tendono è di riservare al lavoratore un compenso elevato se la produttività del suo lavoro raggiunge o supera un determinato livello, molto più basso se ne rimane al di sotto; differenza di saggio più che proporzionale alla differenza di produttività (1); questo livello standard di produttività (o in altri casi questa durata standard per eseguire un determinato lavoro) non viene fissato in base alle possibilità di un ottimo lavoratore nelle migliori condizioni. E' appunto questo quello che incontra l'opposizione della classe operaia, non solo perchè viene ad escludere dal lavoro gli operai la cui produttività è inferiore ad un livello elevato, e perchè tende ad esaurire rapidamente le forze di qualsiasi operaio; tale svantaggio viene riconosciuto anche da molti economisti, che, pur ritenendo desiderabilissimi i risultati tecnici della razionalizzazione, vi scorgono un'arma di sfruttamento della classe lavoratrice, se impiegata in regime capitalistico (2).

Date simili conseguenze, può la maggiore retribuzione riuscire a compensare, e in che misura essa si manifesta? quanti operai ne beneficiano?

Teoricamente, la gran maggioranza degli operai ri-

---

a stabilire i costi totali dei prodotti con i vari sistemi. Per i salari progressivi e a premio cfr. utilmente la trattazione teorica del BAYLE, op. cit., p. 154.

(1) E necessario distinguere, per verità, i salari a premio, cioè a prezzi differenziali decrescenti (Halsey, decrescenza unica; Rovin, decrescenza progressiva: in ambedue la decrescenza è applicata per la produttività eccedente la produttività base, che concede un salario eguale al salario a tempo), dai salari propriamente incentivi, cioè a prezzi crescenti (salario Taylor a differenzialità crescente scalare — aumento di prezzo per tutte le unità di prodotto — aumento per le sole unità eccedenti; salari Gaunt ed Emerson, ambedue assicuranti un minimo ed un premio — sul primo interamente ad un compito determinato, nel secondo progressivo — in seguito una retribuzione a saggio crescente —. Più complessi i sistemi Haynes e Bedaux). Cfr. TAJANI, op. cit.

(2) Cfr. CORNÉLISSEN, op. cit., p. 460 sg.

masti ottiene un aumento (questa maggioranza varia secondo i sistemi: 84 % sistema Halsey — massimo —; 19 % « The 100 per cent Premium » — minimo), la minoranza residua (solo in quest'ultimo caso maggioranza) conserva invariato il proprio guadagno, meno gli scarsi casi (6 % cottimo; 2 % Rowan) in cui taluni subiscono una diminuzione. L'aumento raggiunge nel cottimo il 100 % in taluni casi il 70 % (Halsey, Emerson), ma solitamente il 5 % (1).

In realtà, secondo i dati raccolti dal National Industrial Conference Board mediante una vasta inchiesta negli Stati Uniti, l'aumento varia dal 10 al 100 % solo con due sistemi (cottimo, Emerson) negli altri raggiunge al massimo il 50 %, ed in tutti la media si aggira intorno al 20 % (2). Per gli altri Stati non si hanno dati così complessi: da alcuni casi sporadici si può citare un aumento del 15-45 % nell'Inghilterra, 3-15 % in Francia (3), 4,9-11,1 % in Italia (4).

Per il cottimo collettivo, usato in taluni grandi stabilimenti (ad es. l'immenso calzaturificio cecoslovacco Bat'a), e talvolta unico metodo possibile, non è agevole determinare gli incrementi personali, perchè l'incremento collettivo viene ripartito in seno al gruppo operaio stesso; questo è senza dubbio un notevole inconveniente, che può dar luogo a disordini e ostilità tra i singoli operai.

Rimarrebbe così assodato che la razionalizzazione (a prescindere dalla disoccupazione e dall'infacchiamento che

---

(1) Cfr. NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD, *Systems of Wage Payment*, New York 1930; BUREAU INT. DU TRAV., op. cit., 179 sgg.

(2) NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD, op. cit.

(3) Cfr. dati e citazione delle fonti in BUREAU INT. TRAV., op. cit.

(4) *L'organizzazione scientifica del lavoro*, sett. 1928, pp. 559-561: « L'applicazione del sistema Bedaux nella grande industria ».



produce nella classe lavoratrice) procurerebbe all'operaio nella gran maggioranza dei casi un incremento di retribuzione. Però è in primo luogo dubbio se questo vantaggio non sia di gran lunga inferiore al vantaggio parallelo che ne ritrae l'imprenditore; e in secondo luogo gli operai prevedono che tale incremento non sia duraturo, ma ch'esso verrebbe di necessità a cessare non appena la razionalizzazione si fosse estesa a tutte o quasi tutte le imprese; in tal caso, *per l'operaio*, non rimarrebbero che svantaggi: un più accanito lavoro, senza quel vantaggio che serve, o dovrebbe servire, a compensarli, questo timore viene condiviso da molti economisti (1). Io credo che prima di fare previsioni sia più prudente attendere un maggiore sviluppo della razionalizzazione, per rendersi conto delle tendenze che in seguito ad essa si manifesteranno.

Nè quest'attesa sarà lunga o vana. Nel già citato rapporto del National Industrial Conference Board si hanno dati interessanti per lo sviluppo della razionalizzazione, e in particolare delle forme speciali di salario che accompagnano la razionalizzazione. Negli Stati Uniti, di 1214 stabilimenti, occupanti 777.376 operai, nel 1928, il 30,2 % usano il solo salario a tempo, il 49,4 % il salario a compito, il 12 % il salario a compito insieme ad altri salari incentivi, l'8,4 % esclusivamente tali altri salari. Dei 777.376 operai il 47,3 % è remunerata a tempo, il 37 % a cottimo, il 15,7 % con altri sistemi stimolanti, mentre nel 1923 le cifre corrispondenti erano, rispettivamente: 55,7 %, 37,5 %, 6,8 % (2).

In un periodo di 5 anni dunque, l'incremento delle forme caratteristiche di salario che accompagnano la razio-

---

(1) Cfr. CORNELISSEN, op. cit., p. 460 sg. In senso opposto TAJANI, op. cit., p. 27.

(2) Cfr. BUREAU INT. DU TRAV., op. cit., p. 177.

nalizzazione è stato dell'8,9%. Se tale saggio di sviluppo potesse ritenersi costante, in meno di 50 anni la razionalizzazione sarebbe completa. Tuttavia: 1.<sup>o</sup> i dati riprodotti non si riferiscono che al 9% dei lavoratori impiegati nelle industrie degli S. U. nel 1927: si può ritenere che anche pel rimanente 91% le percentuali sarebbero le medesime? 2.<sup>o</sup> rimarrà invariata la tendenza *teorica* alla razionalizzazione? 3.<sup>o</sup> nella zona marginale le innovazioni si sviluppano con un ritmo molto minore; 4.<sup>o</sup> il movimento notato può venire interrotto da crisi come quella attuale.

Comunque, però, è da ritenere che notevoli e rapidi saranno i progressi della razionalizzazione.

Ma alla razionalizzazione intesa nel ristretto senso finora considerato risponde tutto un complesso indirizzo, le cui ripercussioni sul salario son tutt'altro che indifferenti. Questo indirizzo consiste del pari nel rendere *razionale* l'intera produzione (oltre che il processo produttivo): razionale economicamente, cioè tale che raggiunga il massimo risultato col minimo mezzo. A questo tendono la standardizzazione e la concentrazione delle imprese.

La standardizzazione giova all'operaio come tale (rendendolo libero dalle perdite di tempo causate dai guasti delle macchine non standardizzate, e dalle modifiche nel processo produttivo necessarie per ottenere prodotti non standardizzati) (1) e come consumatore. In quest'ultimo senso è inutile notare i vantaggi che la standardizzazione apporta: abbassamento dei prezzi (2) (agendo quindi sui salari *reali*), maggior sicurezza e uniformità dei prodotti,

---

(1) Questo fatto è particolarmente evidente confrontando gli Stati Uniti, regno della standardizzazione, con gli altri paesi, e negli Stati Uniti stessi le varie industrie più o meno standardizzate. Cfr. NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD, *Industrial Standardization*, New York 1929, p. 186 sg.

(2) L'esempio degli Stati Uniti è sorprendente: « In nessun paese del mondo

più facile ed economica manutenzione di essi. A questi vantaggi di solito si oppone lo svantaggio della minore varietà dei prodotti; ma esso ha meno che mai rilievo per l'operaio, il quale di quei prodotti in cui tale svantaggio possa esser constatato, non potrebbe usufruire se non in grazia della standardizzazione.

Quanto alla fusione e alla intesa delle imprese, non può dirsi sic et simpliciter ch'esse giovino alla classe lavoratrice. Se è vero ch'esse assicurano una certa stabilità ai prezzi, e quindi anche ai salari (1), e che riescono a preservarsi più facilmente delle imprese isolate dai funesti effetti della crisi (2), ed eliminando i danni della concorrenza e permettendo di concentrare la produzione nelle migliori condizioni ambientali, giovano al benessere dell'industria, e quindi a quello dei suoi operai, è vero altresì che, mentre la concorrenza eliminerebbe le imprese più deboli, l'intesa le lascia sopravvivere, e stabilendo a tal fine i prezzi di base ai costi di produzione più elevati,

---

il consumo di prodotti, quali radio, automobili, applicazioni del gas e dell'elettricità, fonografi, giornali, libri, macchine da scrivere... è così elevato come negli Stati Uniti. La maggior parte di questi prodotti sono standardizzati e a buon mercato » (NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD, op. cit., p. 268). Il Governo federale degli Stati Uniti, che è forse il principale compratore di beni di consumo che proceda ai suoi acquisti su base di specificazioni, stima che l'economia annuale dovuta alla standardizzazione sia di 100 milioni di dollari (Id. p. 249). Per altri interessantissimi esempi cfr. BUREAU INT. DU TRAV., op. cit., p. 193 sgg.

(1) Il BUREAU INT. DU TRAV., op. cit., p. 191, riporta dal *U. S. Commercial Standard Monthly*, agosto 1930, p. 46, l'esempio notevolissimo delle lampade elettriche.

(2) AUSSCHUSS ZUR UNTERSUCHUNG DER ERZEUGUNGS UND ABSATZBEDINGUNGEN DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT, *Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur* (I Unterausschuss) 3, Arbeitsgruppe, Erster Teil, Berlin 1928, p. 374 sg. INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG, *Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung*, Heft II, Teil A, Berlin 1930, p. 62 sg.

restringe l'estensione della vendita, della produzione, degli operai impiegati (1).

In conseguenza, mentre la maggior parte degli autori si pronunciano, in questo senso, favorevolmente alla concentrazione delle aziende, altri vi si oppongono, o per lo meno ritengono che gli interessi operai rimangano assolutamente indifferenti (2).

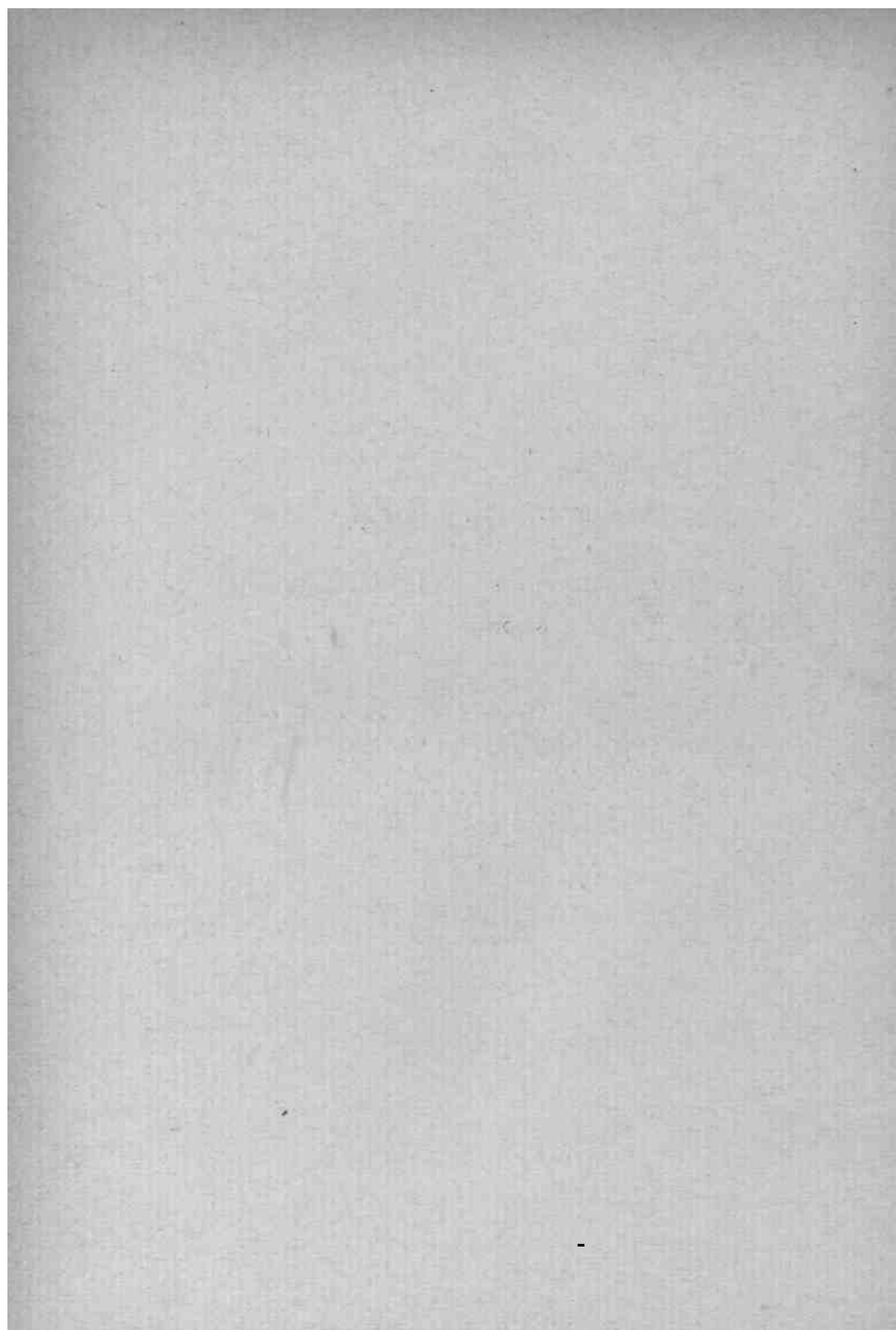
---

(1) FALIAN, « Bevölkerungsbewegung, Einkommen und Bedarf », in Betriebsrätezeitschrift, 18 luglio 1928, Stuttgart, cit., con i precedenti, in BUREAU INT. DU TRAV., op. cit. loc. cit.

(2) ROBERTS, « Industrial Competition and Combination », in *The annals of the American Academy of political and Social Science*, Vol XLII, luglio 1912 n.º 131, p. 57; WILLIAMS, Ibid., p. 4 sg.

## **PARTE SECONDA**

**Il salario in relazione a condizioni ambientali  
esteriori**



## CAPO I.

### IL SALARIO NEL TEMPO E NELLO SPAZIO

*(Il salario nelle varie epoche. Il salario nei vari paesi)*

A un'indagine delle variazioni dei salari sia nello spazio che nel tempo si oppone la difficoltà della comparazione tra i saggi delle mercedi, dati necessariamente diversissimi e ad un superficiale esame fallaci.

Anzitutto le variazioni dei salari nominali, non che non essere proporzionali, non sono talvolta menomamente connesse alle variazioni dei salari reali; poichè possono manifestarsi contemporaneamente mutamenti in senso opposto del potere d'acquisto della moneta. Mentre per il medesimo motivo la costanza del salario nominale in luoghi o in epoche diverse, può benissimo nascondere una variazione assai notevole del salario reale, e per esso della norma di vita della classe operaia.

Ne consegue che un'indagine sul saggio dei salari relativa e al tempo e allo spazio, condotta sul valore nominale delle mercedi, potrebbe essere non solo irrealistica, ma addirittura contraria alla realtà.

Se anche ci si riferisse ad un'unico sistema monetario, possibilmente d'importanza internazionale, ciò non riuscirebbe a chiarire la vera situazione di benessere materiale della classe operaia; il quale dipende da fattori d'indole svariatissima, da elementi ambientali e da cause sociali,

onde in nessun modo ne riescirebbe un retto apprezzamento.

Sarebbe dunque necessario ricorrere alla comparazione dei salari reali; ma ciò presenta difficoltà enormi.

In primo luogo, poichè i salari sono generalmente pagati in moneta, bisognerebbe caso per caso ridurli in natura, il che presupporrebbe conoscenza perfetta delle condizioni sociali locali e temporali. Poi si dovrebbe scegliere almeno una merce-tipo che sostituisse la moneta, appunto, e questa non solo dovrebbe variare da luogo a luogo e da tempo a tempo, necessariamente, ma anche sarebbe soggetta in sè stessa a mutamenti di valore maggiori forse che non la moneta stessa, come solitamente avviene per i generi di prima necessità; ed infine si dovrebbe conoscere, non solo i prezzi di una tal merce, ma anche quelli, sia pur ridotti alla nuova misura, di tutte le altre merci per lo meno essenziali.

Ed anche questo del resto sarebbe un metodo assai impreciso: mentre il grano può esser considerato come costituente la totalità o quasi dei beni che l'operaio deve consumare. Per arrivare a qualche precisione bisognerebbe scegliere un numero adeguato di beni, che effettivamente costituiscono il consumo delle classi operaie (secondo i tempi e i luoghi), attribuire a ciascuno di questi beni un coefficiente corrispondente alla proporzione che il consumo di questo bene rappresenta sulle spese medie di una famiglia operaia, stabilire un indice che corrispondesse alle condizioni della somma totale dei prezzi di questi beni; e infine confrontare queste variazioni con quelle dei salari nominali nello stesso periodo.

E' necessario dunque, non potendo giungere a questa perfezione, procedere ~~assai cauti~~, e non disegnare che linee generali, o generalissime.



§ 1. — *Il salario nelle varie epoche.*

« La formazione del salario, come la formazione del valore di scambio, avviene gradatamente nella storia economica, per effetto delle stesse cagioni che determinano la differenza di valore comparativo. Dalle forme rudimentali delle prestazioni d'opera, dai casi isolati di certi lavori straordinari o speciali, dalle imprese corporative prevalenti nei primi tempi della cultura e dell'industria, si svolge a mano a mano il regime del lavoro salariato, che da pochi centri si diffonde per l'intero ordinamento dell'economia sociale. Ciò che oggi costituisce il sistema ordinario della distribuzione, un sistema complicatissimo, che abbraccia innumerevoli rapporti e riguarda gli interessi delle classi più numerose, si è venuto formando via via nella storia, con proporzioni sempre crescenti, a misura ch'è apparsa e si è aumentata la necessità dell'anticipazione capitalistica. La grande fiumana che oramai travolge nel suo corso milioni e milioni di individui, e minaccia spesso disastri e rovine, è derivata dalle più umili origini ed ha subito le più varie vicende » (1).

La vastità e la difficoltà di quest'indagine sono già state accennate; difficoltà che proviene in parte da quella vastità stessa, in parte dalla mancanza e dalla eterogeneità dei dati ai quali bisogna affidarsi. Se infatti il confronto tra i salari percepiti in due ambienti differenti deve in ogni caso superare l'ostacolo non tenue di tenori di vita differenti, livelli di prezzi differenti, metodi di pagamenti diversi, unità monetarie dissimili, in questo caso l'ostacolo è reso più arduo dall'impossibilità che bene spesso s'incontra nel ragguagliare queste entità diverse.

Il seguire l'evolversi del salario dalle sue prime ori-

---

(1) RICCA SALERNO, *La teoria del salario* cit., p. 239.

gini ad oggi sarebbe senz'alcun dubbio cosa quanto mai interessante, ma una trattazione così impostata eccederebbe non i limiti di un capitolo, ma di gran lunga quelli di un volume. A noi conviene rinunciare a qualsiasi pretesa di completezza e di sistematicità, e dare soltanto brevi cenni sporadici che servano a formare un concetto, sia pure approssimativo, dell'evoluzione dei salari, specialmente in questi ultimi tempi.

La ricerca delle prime larvate parvenze di salario non va incominciata innanzi l'epoca classica. Giacchè anzitutto è ben difficile ritrovare indizi di tal genere nelle regioni orientali — la cui storia unicamente ci è nota prima di quella della Grecia —, dominate assolutamente dall'istituto della schiavitù, e, ad ogni modo, se pur talvolta illuminate da civiltà splendide, sempre tuttavia socialmente semibarbare.

Nell'antichità classica invece, se pure fu sempre la servitù che, specie superato il periodo patriarcale e primitivo, prevalse come forma di economia, appare ciò nonostante, nei maggiori centri della popolazione, e principalmente nelle arti ed in quella che può dirsi la prima forma di industria edilizia, il salario, o meglio una ricompensa dell'opera occasionalmente prestata mediante corresponsione di beni in natura, specialmente derrate agricole. Il punto essenziale di passaggio, che ci consente di affermare di trovarci avanti ad un salario, è la corrispondenza tra l'opera e la attribuzione dei beni: non è più lo scambio dei donativi, sia poi anche uno di questi rappresentato da un'attività del donante, ma è la compera, mediante retribuzione del lavoro umano.

« In Atene, a causa della limitazione e scarsa produttività di alcuni terreni dell'Attica, e del rapido sviluppo del commercio e dell'industria, si svolsero alcune industrie pubbliche o private, dove lavorano operai liberi salariati... Fra i nullatenti alcuni liberi andavano in traccia

d'occupazione al Pireo, nel continuo andirivieni d'exportazione ed importazione di merci ; nessun cittadino però si sobbarcava all'estrazione dei metalli nell'industria mineraria. E nell'agricoltura furono impiegate anche cittadine povere a spigolare e vendemmiare per mercede » (1).

Lo stesso sviluppo non si trova in Roma, dove, superato lo stadio primitivo che è contemporaneamente tranquilla vita di una borgata di agricoltori ed economia primitiva a base di lavoro familiare, le fortunate guerre intraprese rovesciano una massa tale di schiavi, da render assolutamente antieconomico l'uso di mano d'opera salariata. E del resto il ristretto numero di cittadini romani, bastevole soltanto per le esigenze della guerra, non avrebbe potuto sopperire, oltre che al lavoro per conto proprio — che l'abbondanza di terre, e l'affetto che i Romani in questi primi tempi portavano ad esse, non faceva mancare — anche al lavoro per conto altrui. Poi, quando queste condizioni vengono a mancare, quando non solo non più guerre di conquista rovesciano su Roma le turbe dei prigionieri, ma anche il lavoro del proprio campo non attira più il corrotto cittadino, allora supplisce la ricchezza enorme accumulata : gli schiavi vengono comprati, la massa della parassita ed inoperosa plebe romana viene alimentata dallo Stato con le frumentazioni.

Di uomini liberi salariati, quindi, non si trova quasi traccia in Roma ; la clientela, l'unica forma, per cui il « patronus » dà una sorta di giornaliera regalia all'ambiente plebeo che gli gravita intorno, in corrispettivo dei servizi, più o meno reali, da questo a lui resi, non può ritenersi una vera forma di retribuzione salariale, ma piuttosto una specie di vincolo personale, indipendente certo da un rapporto strettamente economico.

---

(1) MAURI, *I cittadini lavoratori dell'Atica*, Milano 1895.

Vicina alla posizione del salariato è la posizione degli « auctorati », uomini liberi che hanno locato i loro servigi a un impresario di ludi gladiatorii (« lanista ») col giuramento di lasciarsi « urere, vincere, necare » ; ma purtuttavia essi, se rimangon nominalmente liberi, incorrono però nell'infamia, e sono in condizione quasi servile (1).

Nel Medio Evo, anche non considerando il periodo più nero ed ignoto, il regresso dell'economia, il ritorno ad un processo produttivo innanzi tutto soltanto agricolo, e poi sempre familiare e produttivo, impedisce la formazione di una numerosa classe salariata. Non più lo schiavo, ma il servo della gleba, che del resto è ben poco lontano dall'esser vero schiavo anch'esso, muove un'anticipata vittoriosa concorrenza al salariato. E la terra, fatta eccezione di quegli scarsissimi appezzamenti coltivati da piccoli proprietari liberi, che pur essi finivano col sottomettersi presto o tardi a vincoli di vassallaggio, era posseduta da grandi signori feudali, e per essi coltivata dai servi della gleba, appunto, o da essi ripartita e ceduta, dietro canone annuo a coloni semi-indipendenti.

« Ancora nel Medio Evo era grande il numero dei piccoli coltivatori della terra ; alcuni erano liberi proprietari, altri possessori censuari, tutti forniti dei mezzi necessari alla coltura, sicchè si trovavano in grado di vivere con sufficiente agiatezza. I pochi salariati per lo più si impiegavano ad anno o per lavori speciali, erano pagati a compito in certe stagioni, in relazione colla specie e la quantità dell'opera fatta. Il lavoro a giornata aveva luogo in casi eccezionali : l'aumento dei salari del doppio o del triplo nella stagione dei raccolti era un fatto generale, un mezzo indispensabile per conservare ed acquistare le forze lavoratrici ; e riguardo ai lavori a compito, dif-

---

(1) Cfr. P. Louis, *Le travail dans le monde romain*, Paris 1912.

feriva il compenso secondo le specie, ma era sempre elevato » (1).

Lo stesso favorevolissimo saggio si riscontra nei salari degli artigiani medioevali; anzi per due guise più elevato ancora: e effettivamente, e in confronto alla brevità della giornata lavorativa, la quale lasciava ampio margine al salariato di accudire ai suoi interessi personali, ed anche, addirittura, di trovare un'occupazione suppletiva.

« Il mantenimento d'un uomo non superava la metà del suo salario » (2). Una così florida condizione non poteva esser determinata che dalla scarsezza di mano d'opera. Infatti, se anche la domanda di lavoro salariato era limitata alle esigenze straordinarie della campagna, e a quelle, pur esse non quotidiane e stabili, dell'industria edile, l'offerta tuttavia rimaneva sempre al di sotto della domanda. Sicchè si verificavano fenomeni che all'osservatore del xx secolo paion addirittura inverosimili ed assurdi: la classe nelle contrattazioni di lavoro predominante era la classe dei lavoratori; il faticoso processo che oggi si compie per l'elevamento della mercedi era sconosciuto; le leggi intervenivano piuttosto in favore dei padroni che non degli operai, stabilivano il saggio massimo, piuttosto che il minimo.

L'ascesa, se pur tenue, del saggio dei salari continua nella fine del Medio Evo, e tocca il suo apogeo nella prima parte del Rinascimento: nel '400, periodo quanto mai florido, prosperoso, fortunato sotto ogni punto di vista, anche politico; e l'economia risente moltissimo delle condizioni sociali.

Poi, nel 500, avviene una brusca discesa. Non che il saggio del salario nominale venga a decadere; anzi

---

(1) RICCA SALERNO, *La teoria del salario*, libro II, cap. I.

(2) GRAZIANI, *Istituzioni*, pag. 465.

esso subisce un incremento relevantissimo in brevissimo tempo. Ma per la prima volta il rapporto tra esso salario nominale e l'effettivo benessere della classe operaia viene troncato: il potere d'acquisto della moneta diminuisce tanto da coprire di gran lunga l'incremento di salario nominale e da ridurre quello reale ad una minima parte del salario antico. Onde in errore si troverebbe chi solo all'esteriore apparenza delle retribuzioni desse rilievo.

L'umanità si trova per la prima volta di fronte ad un balzo enorme ed improvviso del costo della vita, che fin' allora era rimasto quasi costante; i prezzi di ogni genere di mercanzia vengono a triplicarsi: è in buona parte effetto della scoperta dell'America, col conseguente rinvilio dell'oro, rovesciato in quantità immensa dalle nuove terre sul vecchio continente.

E come se ciò non fosse sufficiente, contemporaneamente il rapporto tra domanda ed offerta, che sino ad allora era rimasto così favorevole al lavoratore, subisce un tracollo, improvviso anch'esso.

Al dissolversi, invero, delle corporazioni, al regime delle arti e dei mestieri subentrò quello della manifattura, all'artigiano libero l'operaio salariato: e d'altra parte, prima in Italia e poi nella rimanente Europa, al dissolversi delle comunanze agrarie i terreni furon appropriati dalle classi più forti: « i piccoli coltivatori della terra, proprietari assoluti o censuari, vendono mano a mano soppiantati dagli affittaiuoli a tempo, si eleva il valore dei terreni e quindi il prezzo di affitto, a misura che cresce la popolazione e diventa più forte la concorrenza dei coltivatori; la quota del proprietario che era la decima parte o al massimo un terzo, sale fino alla metà, nuovi carichi si addossano ai lavoratori delle campagne e si rende difficile nello stesso tempo la residenza nella città, si estendono i possessi e si forma così un proletariato agricolo;

donde diffusione della forma salario e ribasso delle merci » (1).

Il decremento dei salari reali continua ancora nel secolo XVII: la depressione economica della classe lavoratrice, la diffusione sempre maggiore del pauperismo, si svolgono parallelamente al progresso dei processi produttivi. Né ciò deve far meraviglia: il pauperismo è provocato dall'accentramento della ricchezza nelle mani di pochi: ma questo è, nell'attuale condizione sociale, la più efficace spinta al perfezionamento e al potenziamento dell'economia.

La Spagna e l'Italia sono all'avanguardia, cronologicamente, di questo disastroso movimento dei salari.

Ma la depressione economica della classe lavoratrice non può esser illimitata, e deve trovare un freno negli effetti che essa stessa produce. Il capitalismo non avrà la forza sufficiente per vincere la forza contraria, che ha reazione sempre crescente: è una legge fisica, ed è una legge sociale.

In Inghilterra, dove il progresso industriale rende più pressante e vivo il problema sociale, si inizia la spasmodica resistenza della classe operaia allo sfruttamento capitalistico, che dopo una breve sosta prosperosa all'inizio del XVIII secolo, aveva col secolo seguente incominciata la più feroce oppressione del proletariato industriale. Le unioni, prima segrete, poi legalmente riconosciute, l'opera appassionata di apostoli, la lotta senza quartiere con scioperi e con rivolte, l'influenza politica assunta mediante il movimento socialista, riescono a poco a poco a rilevare ed imporre il carattere di umanità che anima questa merce contesa e mercanteggiata. La posizione dell'operaio di

---

(1) GRAZIANI, *Istituzioni*, pag. 465 sg. Ivi anche abbiam attinte numerose notizie.

fronte all'imprenditore lentamente si eleva; lentamente il saggio del salario s'innalza. Ed insieme, quando la classe lavoratrice riesce ad assumere una forza, una coscienza, una compattezza tale da potersi opporre alla compatta classe capitalistica, cessa la lotta violenta, cessa per lo meno di esser norma abituale di vita, e viene surrogata dalla contrattazione rappresentativa. La guerra aperta si è tramutata in contrasto economico: gli interessi rimangono sempre opposti, ma la composizione ne è pacifica (1).

La condizione economica della classe operaia segna dunque un ritmo ascendente verso la fine dello scorso secolo, anzi dalla seconda metà di esso, e nel principio dell'attuale: ritmo ascendente, è naturale, non uguale per tutto il mondo, ma semplicemente costante soltanto per i paesi di vecchia civiltà. Infatti negli Stati Uniti d'America si può notare che il diagramma del saggio dei salari nel corrispondente periodo è formato da un'orizzontale, anche lievemente discendente (2).

Ma è proprio in questo periodo, e precisamente dall'introduzione delle macchine, che la storia dei movimenti del salario diviene vie più complessa, interessante, essenziale. Nota il Leroy-Beaulieu (3) che tale evoluzione è principalmente connessa all'evolversi della produttività del lavoro, smentita categorica alla legge del fondo salari e alla legge di bronzo. È indubitato che se un fattore vi può essere nel determinare l'evolversi e specialmente l'elevarsi dei

---

(1) Del periodo più fosco della vita operaia e delle lotte più acute non abbiamo parlato che di volo: giacché esiste di già un'ampissima letteratura al riguardo che, data appunto la sua vastità, non è neppure il caso di nominare.

(2) Cfr. CORNELISSEN, *La théorie du salaire et du travail salarié*, Paris 1908; pag. 77 sgg.

(3) LEROY-BEAULIEU, *Traité théorique et pratique d'Economie politique*, tomo II, Paris 1900. pp. 295-329.



salari non solo nominali ma anche reali, questo fattore non può essere altro che la produttività del lavoro; il tenore di vita non può essere se non un elemento sussidiario; la sua efficacia agisce soprattutto nel consolidare i livelli raggiunti ed impedire che essi vengano nuovamente abbandonati: per così dire esso costituisce la pietra alla ruota, che impedisce al carro in salita di recedere allorchè il cavallo si ferma. Del resto, risponde direttamente alla qualità di fattore della produzione detenuta prima di ogni altro dal lavoro umano, il partecipare al beneficio crescente che porta il processo produttivo. Se anche il progresso dei mezzi tecnici è quello che in primo luogo rende possibile tale incremento della produttività, ciò nondimeno è il lavoro dell'uomo che in queste nuove condizioni produce maggiormente. Se non si nota una correlazione perfetta tra i due fenomeni, questo dipende dalla posizione di predominio in cui si trova il fattore capitale, e nella parte di reddito, talvolta ingente, che viene assorbita dagl' imprenditori. Ma allorchè il profitto e l'interesse vengono dalla concorrenza ridotti nei limiti ad essi confacenti, il salario può raggiungere o tendere a raggiungere quella quota nella retribuzione dei beni che compete alla sua opera produttiva. «Si parla spesso della partecipazione ai benefici. Al di fuori di questo modo di accrescimento della remunerazione... il lavoratore, nella maggiore parte dei casi, è naturalmente associato dalla differenza dei salari alle differenze di produttività del suolo; del pari spesso egli è associato alle differenze di produttività dell'industria. Tutte le volte che il valore di scambio dei prodotti si modifica sensibilmente e per una certa durata, si vede ordinariamente i salari subirne l'influenza sia in un innalzamento sia in un abbassamen-

---

(1) LEROY-BEAULIEU, op. cit., p. 300.

to ». Il Cairnes (1) ritiene che tale aumento essere transitorio ; al contrario il Leroy sostiene che esso sia durevole, e che se il decremento può avere un arresto allorchè scende al disotto del minimo d'esistenza, cioè ad un livello a cui non può rimanere a lungo, non vi è invece nessuna ragione perchè l'incremento sia cosa normale e duratura. Quest'opinione, dopo gli avvenimenti economici verificatisi dalla fine del secolo scorso ad oggi, specialmente dopo la guerra e la crisi mondiale odierna, non può venir riconfermata se non ammettendo che una simile tendenza trova bene spesso ostacoli formidabili e duraturi i quali possono neutralizzarla per qualche tempo, e in un certo senso mettere a zero il contachilometri del suo progresso.

Ad ogni modo, è indubitato che nel periodo osservato dal Leroy la concomitanza da lui sostenuta si riscontra in pieno, tanto per i salari nominali quanto per i salari reali, giacchè a suo avviso il livello dei prezzi dei prodotti di prima necessità non si è nel complesso alterato. E' vero che l'esame del movimento dei salari reali non è compiuto secondo i metodi dal Leroy stesso accennati e che coincidono con quelli da noi esposti, ma un esame sommario dei principali prodotti lo porta alla convinzione che le alterazioni delle merci più importanti si compensino a vicenda. L'aumento della produttività del lavoro, anche allorchè porti l'aumento della retribuzione oraria o giornaliera, non significa necessariamente incremento della retribuzione annua : è tipico e notorio in questo senso l'esempio dei negri delle Antille e, in parte, degli operai parigini ; ma questo fenomeno si può ritenere ormai quasi del tutto cancellato dai terribili avvenimenti dell'economia mondiale ; nè è facile ormai che un operaio di qualsiasi parte del mondo possa alle proprie esigenze

---

(1) CAIRNES, *Leading principles*, London 1874, pp. 278 sgg.

provvedere e si contenti effettivamente di farlo, mediante il lavoro di uno o due giorni alla settimana. Allo stato attuale si é tornati quasi ovunque alla retribuzione appena sufficiente al mantenimento della classe operaia. Per verità questo non può dirsi in contraddizione con la corrispondenza alla produttività del lavoro: il reddito delle industrie è invero tutt'altro che abbondante. Ma potrebbe dirsi piuttosto che almeno nella fase del dopoguerra la correlazione decrescente col costo dei prodotti è stata notevole, contrariamente all'opinione del Leroy: certo in questo caso agisce la forza deformante della crisi; ma è pure senza dubbio esatto che costantemente la fase ascendente del movimento ciclico, la quale comporta aumento dei profitti, dell'interesse e dei prezzi, non può vedere un parallelo aumento dei salari nominali, meno ancora dei salari reali, i quali quindi non sono in correlazione con la produttività del lavoro. Analoghe considerazioni valgono per la fase discendente. Pertanto una siffatta correlazione va essenzialmente limitata ai movimenti di una certa durata: ed appunto in tal senso essa è visibile nel periodo esaminato dal Leroy Beaulieu, in cui il movimento ciclico si presenta in forma attenuata.

In un ramo principalissimo dell'agricoltura della Francia meridionale, la cultura della vite, la diminuzione della produttività del lavoro agricolo cagionata dalla fillossera ha cagionato nella seconda metà del secolo scorso un forte abbassamento dei salari: il medesimo effetto ha prodotto la susseguente sostituzione di altre culture meno remunerative a quella della vigna. Lo stesso fenomeno, sebbene con minore intensità, si è verificato anche in talune regioni vinicole dell'Italia. In tutte le parti del mondo i salari hanno avuto la tendenza a seguire le oscillazioni forti e durevoli del prodotto nell'industria mineraria del carbone: il carattere mondiale di questo mercato rende più uniforme

e sensibile il fenomeno (1). Il salario degli operai delle filande di cotone in Inghilterra subisce a partire dal 1893 la depressione di questo ramo della produzione inglese cagionata dalla concorrenza indiana e dalle misure protettive straniere. Ma la tendenza generale per quasi tutto il secolo XIX è verso l'aumento, malgrado fluttuazioni numerose, frequenti intermittenze, retrocessioni accidentali (mai così forti come quelle attuali). Tale tendenza si era del resto già iniziata dopo il periodo critico dell'introduzione delle macchine e dell'inizio della grande industria, la quale aveva segnato una fase discendente del salario e soprattutto l'estensione enorme della categoria dei salariati; e, togliendo a molti lavori il carattere di difficoltà e specializzazione, aveva ridotte le retribuzioni anche di questi. Questa tendenza si accorda perfettamente col movimento della civiltà e il progresso delle scienze che, applicate con sempre maggiore intensità ed estensione ad ogni campo della produzione, elevano la produttività del lavoro dell'operaio; come d'altro canto, riducendo ad entità sempre minori le differenze di abilità tecniche e quindi le disparità di retribuzione, si accorda con la caratteristica essenziale della civiltà moderna, cioè il livellamento delle masse. Questo è un prodotto della più libera concorrenza che in grazia dei nuovi sistemi di produzione gli operai si possono muovere tra loro; come effetto della maggiore concorrenza tra i capitalisti e tra gl'imprenditori è la riduzione dei redditi di costoro, che costituisce uno dei presupposti essenziali per l'aumento dei salari, reso più agevole dalla coesione ognora crescente della massa lavoratrice.

Il livello dei salari agricoli in Francia, che nel secolo diciottesimo non era aumentato se non del 21%, nei

---

(1) Cfr. Leroy Beaulieu, op. cit. p. 300 sgg.

primi tre quarti del decimonono si è triplicato (1). Quasi lo stesso aumento si nota, in base all'accurato e coscienzioso esame del Leroy-Beaulieu, condotto con l'ausilio di numerosi controlli, nei salari reali. La medesima evoluzione press' a poco si nota in tutti paesi civili, specialmente nell' Europa occidentale e nell' America, e trova però ostacolo, secondo il Leroy-Beaulieu, nell' eccessiva prolificità di talune popolazioni, che produce una maggiore concorrenza fra i lavoratori e un minore risparmio, cioè non solo una minore richiesta di mano d'opera, ma altresì una meno estesa introduzione di quei mezzi tecnici che consentono il progresso della produzione. Questo costituisce la ragione per cui tale processo risulta più visibile in Francia e in Inghilterra; paesi in cui è assai sviluppata inoltre l' industria mineraria, la quale risente estremamente di ogni incremento della produzione mondiale, come quella che fornisce le materie essenziali per quasi tutte le produzioni.

Si potrebbe moltiplicare gli esempi che confermano il movimento di rialzo dei salari nel secolo scorso: si vedano le statistiche e i dati dell'Atkinson, del Gould, del Laughlin, citate dal Leroy-Beaulieu.

Il Giffen, citato anch'esso dal Leroy-Beaulieu, nota come nella seconda metà del secolo XIX (1853-1883) i salari inglesi, nella loro espressione monetaria, si siano generalmente accresciuti, tendendo tuttavia a un livellamento assai maggiore del precedente (segno di maggiore sensibilità del meccanismo economico), e come tale accrescimento corrisponda perfettamente ad un accrescimento reale; infatti il consumo di ogni sorta di beni è di gran lunga cresciuto ed a questo (salvo i beni di lusso) deve aver contribuito in gran parte la classe operaia. Il Leroy

---

(1) Cfr. le statistiche del De Foville, cit. in Leroy-Beaulieu, op. cit., p. 305.

Beaulieu aggiunge che constatazioni analoghe s'imporebbero in seguito, ed a maggior ragione, perchè l'abbassamento dei prezzi è stato ancor più notevole.

Quasi ovunque la produttività del lavoro si accresce grazie all'abilità del lavoratore, e soprattutto ai mezzi tecnici che la scienza mette a sua disposizione, e, mentre il profitto per unità di prodotto diminuisce, per duplice ragione aumenta il salario; come, in seguito al decremento dei prezzi, aumenta il salario reale. Fenomeni questi visibilissimi nell'industria, più che nell'agricoltura, ma per il semplice fatto che nell'una più che nell'altra il progresso tecnico scientifico ha fatto fino ad oggi sentire i propri effetti. Cosicchè l'evoluzione del livello generale dei salari è intimamente connessa alle origini e agli sviluppi della grande industria (1); come l'evoluzione di gran lunga posteriore e in parte ancora iniziale dei salari agricoli è connessa all'introduzione dei processi tecnici di produzione dell'agricoltura. In questa l'efficacia dei procedimenti tecnici è limitata dalla legge dei compensi decrescenti; ma tuttavia tale legge non potrà trovare applicazione integrale se non quando saranno debitamente sfruttate le terre accessibili alle colture. Le previsioni del Leroy-Beaulieu in proposito sono più che ottimistiche. Questo movimento di ascesa, secondo lui non si sarebbe dovuto fermare: certo i progressi tecnici non sarebbero potuti essere sempre così notevoli e decisivi come nel corso del secolo XIX; ma ad ogni modo il progredire del livello dei salari era, contro l'opinione del Cairnes, la cosa più saggiamente prevedibile. Ma questa previsione aspetta ancora, per avverarsi, che il movimento di rialzo dei salari riprenda dopo il turba-

---

(1) BARBAGALLO, *Le origini della grande industria contemporanea*, vol. II, Venezia, 1930; e anche, per l'Italia, MORANDI, *Storia della grande industria in Italia*, Bari 1931.

mento più che trentennale di un periodo fatto di brusche fermate, di passeggeri incrementi, di rapide cadute e di sconvolgimenti profondi; periodo così prolungato da essere veramente ben più che una semplice sosta.

Infatti già sul finire del secolo scorso si avvertono i primi fenomeni critici, che, se perdono importanza di fronte all'entità che essi hanno assunto oggi, non sono tuttavia meno significativi come successivi ad un periodo di grande e progressiva prosperità. I primi anni del nuovo secolo risentono sempre più gravemente dell'atmosfera politica oscura e minacciosa. Infine la guerra mondiale produce un cataclisma immediato, ed un male cronico susseguente che non ha i precedenti per entità in nessuna delle guerre passate, e che soprattutto ben lungi dal rimanere limitata a pochi paesi — come anche la guerra del '70 — si estende a tutto il mondo, vinto, vincitore e neutrale.

\*  
\* \*

Spesso rilevante, talvolta enorme, può essere l'influenza di avvenimenti politici generali. Benefica quella di fiere, esposizioni o quant'altro risulti d'incitamento alla produzione, di allettamento al consumo. Disastrosa — e su una scala infinitamente maggiore — quella prodotta da qualsiasi causa che disorganizzi la produzione, quindi specialmente dalle rivoluzioni e dalle guerre.

Quest'ultime, che sono state sempre uno dei fenomeni più cospicui per l'aspetto da noi considerato, ha avuto poi una riprova in grande stile durante e in seguito al conflitto mondiale.

Limitandoci al nostro argomento, ecco, in brevissime linee, quali sono le conseguenze principali prodotte dall'ultima guerra.

Il livello medio generale dei salari normali decresce,

nel primo periodo (primi due anni) delle ostilità, per effetto dell'arresto e del disorientamento della produzione; ma in seguito, per la diminuzione di offerta di mano d'opera e per il deprezzamento — ormai iniziatosi — della moneta, prende a salire in guisa da sorpassare in breve il livello d'anteguerra. Tale stato di cose perdura nel dopoguerra, perchè la seconda causa si va accentuando e la prima, sebbene attenuata, esiste ancora, a causa dell'enorme sacrificio di uomini, e proprio nella pienezza delle forze, che la guerra ha causato. Si ha un arresto ed anzi un regresso in seguito alla crisi di assestamento del 21-22: ma il movimento riprende per essere poi arginato dalla rivalutazione e stabilizzazione della moneta — dove questa è avvenuta — e dalla terribile crisi, divampata nel '29 ed ancora in atto.

Naturalmente questo processo si è manifestato con diversissima entità tra i vari paesi, a seconda delle proporzioni in ciascuno prese dalla svalutazione della moneta: caso tipico ed estremo quello della Germania.

Tenendo conto delle variazioni monetarie, si ottiene il movimento generale dei salari reali: questo segna una costante diminuzione, arrestata ed invertita per qualche tempo nel dopoguerra, col compenso però, in quest'ultima fase, di un'aumentata disoccupazione. Fenomeno questo che si è poi manifestato da solo, senza purtroppo il miglioramento dei salari, in seguito alla crisi del '29 (1).

Evidentemente, per il salario reale, la diminuzione della mano d'opera, avrebbe pur sempre dovuto avere

---

(1) V. in CORNÉLISSSEN, op. cit., p. 413 sgg. gli interessantissimi dati desunti dalle varie inchieste negli Stati Uniti (NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD, *Wages and Hours in American Industry*, New York 1925) e in Argentina (*República Argentina, Dirección General de Estadística de la Nación, Informe n. 9, Serie E, n. 1*, Buenos Aires, 1924).



un' efficacia incrementatrice, fatta eccezione dei casi in cui tale diminuzione non si è avuta, come per la mano d' opera femminile. Pertanto, se ciò non si è verificato vuol dire che tale elemento è stato sopraffatto dalla disorganizzazione e dalla rovina della produzione. La quale naturalmente ha variato di molto secondo i paesi: anzitutto è stata diversa tra paesi vinti e vincitori, e, per questi ultimi, tra quelli il cui territorio era stato teatro della guerra e quelli che alla guerra avevano apportato soltanto le loro forze e i loro uomini.

Così la guerra ha anche prodotto l' effetto di una grande differenziazione dei salari tanto nominali che reali tra i vari paesi: fattori di grandissima importanza per le vicende del commercio internazionale; ed ha inoltre prodotto una profonda alterazione della distribuzione delle forze produttrici tra le varie branche della produzione, che non è poi facilmente venuta meno a guerra finita; ha instaurato un regime di molto più forte ingerenza da parte dello Stato in tutti i fatti economici, primo tra tutti la regolazione delle condizioni di lavoro, del numero delle ore, del lavoro femminile e infantile, delle assicurazioni operaie, e via dicendo.

\*  
\* \*

Nel 1929 sopravviene la crisi mondiale; ma come le sue origini prime sono da connettersi con l' ampio sfacelo determinato dalla guerra, così le sue cause ultime si son venute maturando proprio nel periodo in parte fittiziamente prospero del 1925-29.

Negl' immediati anni del dopoguerra si presenta una fortissima tendenza all' elevazione del tenore di vita. Soprattutto dal 1925 l' attività produttrice accelera il suo ritmo, in maniera tuttavia non uniforme nei vari paesi e soprattutto nelle varie industrie: le industrie antiche pro-

ducenti articoli di prima necessità languiscono quasi in confronto della velocità meravigliosa con cui si sviluppano le nuove industrie, create per rispondere alle nuove esigenze, cioè per assicurare al consumatore non i mezzi essenziali di vita, ma i mezzi di benessere. Lo sviluppo rapido della produzione degli automobili, degli apparecchi radio, dei grammofoni ecc. costituisce un tipico esempio. La ragione fondamentale di ciò va ricercata senza dubbio nella psicologia postbellica; ma a questo si unisce la più facile e più completa applicabilità a tali industrie dei progrediti mezzi tecnici, e il più copioso affluire ad esse del flusso dei capitali creati dal boom finanziario 1925-29. La caratteristica infatti di tale inflazione creditizia è appunto la destinazione dei capitali non distribuita con preveggenza economica, e compiuta con tale slancio da sorpassare addirittura l'effettivo risparmio della collettività. Tale movimento economico-finanziario, quasi universale, è tuttavia più accentuato nei paesi in cui più sensibile fu il rapido instaurarsi dei progressi tecnici, cioè nei paesi più floridi.

A questo elevamento del tenore di vita era chiamata in gran parte la classe operaia. E ciò anzitutto per una ragione logica, in secondo luogo per una ragione storica. Logicamente, perchè se, quando la produzione non consente che uno scarso sovrappiù rispetto alle esigenze minime della società, tale sovrappiù che conferisce la ricchezza e il benessere è accaparrato dopo accanita disputa dalla classe dominante necessariamente ristretta; al contrario quando tale eccedenza è larga, quando cioè una piccola parte, neppure la metà delle forze produttive, è necessaria a creare i beni di prima necessità e quindi la produzione di beni di meno necessario consumo e di lusso diviene ampia, è evidente che essi si ripartiranno su un numero assai maggiore di individui molto più che non accumularsi in guisa maggiore a beneficio dell'antico li-

mitato numero di persone. Storicamente, perchè la classe lavoratrice, uscita rafforzata dal periodo bellico, aveva possibilità molto maggiore di imporre i suoi diritti nella distribuzione delle ricchezze.

Malgrado la crisi 20-21 e quella iniziata nel 29, la forza delle organizzazioni operaie, se pur limitata, in tutti i paesi meno che in Italia a gruppi più forti e più floridi di lavoratori riuscì a conservare — attraverso la draconiana riorganizzazione economica e la forte inflazione monetaria, e forse a danno delle condizioni economiche generali non ancora mature a consentire effettivamente tale incremento generale del tenore di vita — il forte accrescimento dei salari reali, ottenuto nell'immediato dopo guerra e rafforzato dal boom finanziario. Dalle statistiche dei vari paesi, non abbastanza precise e comparabili così da poter ottenere un quadro delle diversità dagli uni agli altri, si desume tuttavia chiaramente tale indirizzo generale.

Ma, accanto all'incremento della parte percepita nella distribuzione dalla classe lavoratrice attraverso l'incremento dei salari reali, va considerato altresì l'aumento di tale parte dovuto ai servizi in misura sempre maggiore assunti dalle collettività, i quali risultano di vantaggio più notevole per coloro che percepiscono redditi inferiori, ed agiscono quindi ad accrescere non apparentemente il livello dei redditi.

Come nota il Condliffe (1) questi servizi — non facilmente rilevabili da statistiche — vanno dagli aiuti che lo Stato concede alle imprese commerciali fino ai sussidi per i disoccupati, all'insegnamento gratuito, all'estensione dei trasporti economici ecc.: come si vede sono fondati su di una base o essenzialmente sociale o anche economica.

---

(1) *Société des Nations*, Op. cit., p. 249 sgg.)

La spesa della maggior parte di tali servizi non è che scarsamente sopperita dalle tasse o dai prezzi dei servizi, mentre per la parte maggiore è sostenuta dallo Stato mediante le imposte : ora poichè il sistema delle imposte negli Stati moderni è generalmente progressivo, risulta evidente che le classi più abbienti vengono in buona parte a pagare questi servizi di cui beneficia prevalentemente la classe meno abbiente.

Questo sistema di redistribuzione, che risulta evidente in alcuni casi (pensioni, sussidi ai disoccupati) e meno visibile in altri (trasporti, scuole), serve ad elevare il tenore di vita della classe lavoratrice ; e ciò soprattutto nella maniera più diretta che consente alla classe lavoratrice una maggior forza di resistenza, e quindi la rende più intransigente verso una riduzione dei salari. In tal modo si è venuto a introdurre nella coscienza sociale il concetto di un minimo di esistenza a cui hanno diritto tutti gli uomini sia che lavorino sia che non lavorino, concetto alla cui affermazione attese costantemente l'opera delle organizzazioni sindacali e la teoria dei sociologi, ma che ha trovato la sua più forte affermazione — ed anzi, come si vedrà, troppo rigida affermazione — in seguito agli avvenimenti economico - sociali della guerra e del dopoguerra.

A tale ordine di ragioni — sociali e finanziarie prevalentemente — favorevoli all'incremento reale dei salari, si è aggiunta una spinta in tal senso proprio da parte della classe che aveva fino ad ieri metodicamente ostacolata ogni rivendicazione operaia, cioè della classe imprenditrice : a questo punto si presentano i due fenomeni connessi di razionalizzazione e politica degli alti salari. Rimettendoci su quest'argomento a quanto abbiamo già detto, e ricordando solo che a questa tendenza si accoppia la prospettiva in parte reale ed in parte fittizia di preparare mediante l'accresciuta potenzialità d'acquisto della classe

operaia uno sbocco per la cresciuta produzione razionalizzata e standardizzata, non trascureremo di notare che una tale tendenza mal si accoppia con l'opinione affermata di un minimo di vita necessario per *tutti*, lavoratori o non lavoratori; o che per lo meno, perchè tale accordo vi possa essere, si richiede che lo sbocco della produzione possa essere enorme ovvero che il vantaggio ottenuto possa sussistere malgrado un ampissimo processo di redistribuzione, che si immagina consentito da uno sviluppo notevolissimo della coscienza sociale.

Il movimento al rialzo dei salari verificatosi durante il periodo del boom finanziario 1925-29, innestandosi alla tendenza scaturita dal periodo bellico, di una maggiore resistenza nel salario ai movimenti discendenti, ha costituito una specie di ascesa verso saggi che non è stato poi agevole abbandonare anche quando, esaurita la fase del boom, è cominciata la discesa dei prezzi. La forte o fortissima disoccupazione verificatasi non è riuscita a produrre, come avrebbe prodotto un tempo, un decremento notevole: l'azione dei forti sindacati, l'opera dei contratti collettivi, e soprattutto l'opinione instauratasi di un minimo tenore di vita acquisito definitivamente, hanno impedito tale movimento, che pure sarebbe stato necessario non meno della compressione dei profitti al ristabilimento di un'economia compromessa, e compromessa soprattutto per un potenziamento di essa non consentito dalle condizioni reali. In tal modo il peso della deflazione è stato sopportato dai benefici delle imprese commerciali, con la conseguenza di un congelamento del sistema economico. Non è certo che i salari non abbiano avuto a decrescere già nel '30 e '31; tuttavia se si considera non il movimento assoluto ma il movimento percentuale rispetto all'intero reddito della produzione, si scorge che tale proporzione è andata cre-

scendo sensibilmente (1): se a ciò si aggiunge ancora quella parte di reddito che alla classe operaia perviene non sotto forma di salario ma per mezzo della retribuzione di cui abbiamo parlato, si scorge come il peso di gran lunga maggiore della depressione economica è stato sopportato dalla classe imprenditrice; il che può apparire giusto entro certi limiti, ma ove li sorpassi — costituendo un più duraturo e organico disorientamento della produzione — risulterà in definitiva a svantaggio di ognuno dei fattori di essa. La misura da taluni prospettata come atta a risolvere la crisi e consistente in una espansione o in una inflazione, in misure d'ordine monetario o d'altro genere, destinate ad elevare il livello dei prezzi senza tuttavia diminuire i pesi che gravano sulla produzione e quindi i salari, va ritenuta illusoria. Essa si potrebbe ritenere utile qualora si trattasse di uno sconvolgimento apparente o almeno superficiale o almeno breve dell'economia; ma una crisi profonda e duratura come l'attuale, che se anche è stata aggravata o ha avuto addirittura la sua origine prima in un fenomeno finanziario e monetario, ha tuttavia ormai attaccato fino in fondo le basi concrete dell'economia, non può essere risolta con un semplice gioco monetario o finanziario, nè può essere sopportata interamente dal credito e dal capitale, per di più esausti. Il solo metodo efficace e coraggioso per affrontare e tentare di risolvere la crisi si presenta pertanto quello di ridurre proporzionalmente tutti i redditi, poichè il reddito complessivo è effettivamente ridotto: è necessario tener conto per certo della potenzialità delle singole classi, ma anche la classe lavoratrice non può rimanere estranea a questo sforzo.

Questo sano ordine di idee ha incontrato tuttavia difficoltà ad imporsi. Troppo radicato era nella convinzione non

---

(1) Cfr. SOCIÉTÉ DES NATIONS, op. cit., p. 253.

solo della classe lavoratrice, ma anche di economisti e di uomini di governo, il concetto che i livelli raggiunti dai salari non dovessero essere abbandonati, e che si potesse superare la crisi attraverso misure quasi esclusivamente finanziarie. Quest'opinione, affermata con particolare tenacia presso il Congresso e il Presidente degli Stati Uniti, era peraltro diffusa quasi nel mondo intero. Ogni ritardo nel prendere le misure necessarie costituiva tuttavia un aumento delle difficoltà da superare. Infatti nel periodo 25-29 l'incremento segnato dai salari era solo in parte prodotto dall'effettivo progresso tecnico, ma in parte assai più notevole esso era prodotto dall'espansione creditizia (1). Questa aveva consentito da un lato agl'imprenditori di pagare salari più alti di quanto le condizioni concrete dell'economia avrebbero permesso; dall'altro, dirigendosi più facilmente alla produzione di beni di consumo e anche di lusso, anziché a quella di beni capitali, aveva consentito un ampliamento della potenzialità di consumo anche degli operai. Perciò si trattava non solo di annullare quell'incremento fittizio dovuto all'espansione creditizia, ma altresì di discendere a un livello inferiore a quello che l'effettivo progresso tecnico avrebbe pur consentito: infatti nel periodo precedente la maggiore abbondanza era stata data da un consumo di capitale del quale bisognava quindi sentire in seguito la deficienza (deficienza tanto più notevole in quanto tutto il capitale disponibile e non speso in consumo era stato impiegato nello sviluppo di mezzi tecnici, e quindi la possibilità di liquidità del capitale era di gran lunga diminuita); in tal modo il progresso fittizio rendeva vani i vantaggi del progresso reale. A ciò si aggiunga che la tarda comprensione della necessità di un decremento dei salari, conservando intatti i salari nominali mentre i prezzi

---

(1) Cfr. DE STEFANI, *La socioterapia degli alti salari*, in *L'illusione creditizia*, Milano - Roma 1932, p. 29-34.

decresevano, e quindi elevando ancora (ancor più fittiziamente) i salari reali, rendeva maggiore il dislivello.

Solo verso la fine del 1930 la fede nei livelli dei salari raggiunti incominciò a decadere, e apparve l'impossibilità di vincer la crisi solo attraverso le barriere doganali e attraverso una nuova estensione del credito, che passando per la trafila dello Stato e delle banche comprometteva la solidità monetaria, e per mezzo di essa l'intero sistema economico. In breve tempo la gran maggioranza degli Stati procede a una notevole riduzione del saggio dei salari.

« Il primo paese importante che mise in esecuzione un progetto radicale e metodico di deflazione fu l'Italia » (1). Alla fine del 1930 (novembre) lo Stato applicò per i suoi dipendenti una riduzione dei salari, stipendi e indennità del 12%; gli enti cosiddetti parastatali fecero altrettanto mentre una vasta campagna induceva anche le imprese private a una riduzione del 10% all'incirca. L'organizzazione corporativa permetteva di operare questa misura senza disordini e senza reazioni. Circa sei mesi dopo la politica dell'Italia incominciò ad esser seguita in altri Stati, più notevolmente nella Germania, ed altresì in Australia e nella Nuova Zelanda. In Germania anzi la spinta a un abbassamento dei salari si era verificata fin dall'inizio del '31, con una riduzione dei salari del 6% (febbraio); nel giugno una nuova riduzione fu accompagnata da una limitazione dei sussidi ai disoccupati; alla fine dello stesso anno 1931 un vasto piano di riduzione generale dei redditi comprendeva, accanto alla riduzione dell'interesse e del profitto, una riduzione generale dei salari, la quale doveva ricondurli al livello segnato il 10 gennaio 1927, purchè questa modificazione non comportasse una riduzione superiore al 10%: si trattava di sopprimere gli aumenti derivati dall'espans-

(1) SOCIÉTÉ DES NATIONS, *op. cit.*, p. 261.



sione creditizia 1925-1929. Durante il corso del 1931 l'indice dei salari in Germania era sceso da 107 a 90; e va tenuto presente che lo sforzo necessario per ottenere una simile discesa era accresciuto dalla grande estensione delle determinazioni legali e collettive dei salari (75 %), le quali, in economia non corporativa, costituiscono il più ferreo ostacolo ad un ribasso dei salari.

Tale ostacolo fu appunto sensibile in molti Stati dell'Unione Australiana; in alcuni le corti arbitrali riuscirono ad imporre, anche contro il volere del Governo, una riduzione del 10 % all'incirca nel saggio dei salari reali, resa più sensibile nominalmente (23 %) dal decrescere dei prezzi. Nella Nuova Zelanda, sempre ad opera della corte arbitrale, due riduzioni del 10 % si susseguirono a un anno di distanza (giugno 1931-marzo 1932).

La Gran Bretagna conservò inalterato il livello dei salari fino al secondo semestre del 1931, malgrado l'estendersi della disoccupazione e il grave danno subito sul mercato internazionale dalla concorrenza di produttori che sostenevano minori spese di retribuzione della mano d'opera. L'azione delle trade-unions e il momentaneo vantaggio segnato dall'abbandono della base aurea ebbero fondamentale rilievo per tale riguardo; ma al vantaggio nell'esportazione ottenuto da simile misura monetaria si oppose ben presto la chiusura e le misure di protezione dei mercati stranieri: sia di quelli — Stati Uniti, Italia, Germania — che procedettero ad una riduzione dei salari, sia anche, e a maggior ragione, di quelli — Svizzera, Cecoslovacchia, Polonia, Francia — che mantennero inalterato il livello dei salari. Il numero dei quali si andò progressivamente riducendo nel corso del 1932, epoca in cui tale riduzione fu ovunque operata con maggiore energia.

Questo movimento proseguì durante tutto l'anno 1931, e diventò più sensibile all'inizio dell'anno 1932

complicato dalle vicende monetarie, quali la spinta deflazionistica e l'abbandono della base aurea nei vari paesi (1).

Non si deve tuttavia ritenere che una tale misura abbia sradicato l'opinione del minimo di tenore di vita acquisito dalla classe operaia: tale opinione ha resistito, secondo il Condcliffe, alla prova del fuoco (2); non appena la crisi sarà scomparsa (se Dio vuole!) tale opinione risorgerà secondo questo autore più forte e radicata di prima. Come del resto ha resistito alla medesima prova del fuoco la convinzione del dovere della società a provvedere alle varie forme di assistenza sociale: insegnamento, assistenza medica, pensioni, assicurazioni, sovvenzioni ai disoccupati. «Una crisi economica accresce inevitabilmente il costo di tutte le forme di assistenza sociale» (3). Il carico dello Stato a tal fine diviene dunque sempre maggiore; più gravose pesano in conseguenza le imposte sulla produzione; i costi di produzione delle industrie ne sono sfavorevolmente influenzati; la crisi viene per questo aggravata perchè nuova quantità di ricchezza vien detratta dalla produzione e incanalata verso un consumo immediato. La persistenza della crisi ha messo pertanto a dura prova il valore economico e il fondamento politico della politica sociale: ma questa non ha subito un rallentamento o al più un ristagno nel suo sviluppo: come il minimo tenore

---

(1) Tra i più tipici movimenti di discesa segnati dai salari a partire dal 1930 il Condcliffe nota quello verificatosi nel Giappone in seguito alla deflazione monetaria, e nel Brasile in conseguenza del fallimento del piano di valorizzazione del caffè. Assai più complesse, e in gran parte connesse alla terribile crisi finanziaria e creditizia sono le cause che produssero la deflazione dei salari agli Stati Uniti, in opposizione a quella che era stata l'opinione fino a quel momento sostenuta dai membri del Governo, ed anche allora riconfermata malgrado le reali necessità dell'economia.

(2) SOCIÉTÉ DES NATIONS, *op. cit.*, p. 205.

(3) SOCIÉTÉ DES NATIONS, *op. cit.*, p. 276.

di vita, così un minimo di assistenza appare ormai come un diritto acquisito della classe lavoratrice.

L'assistenza sociale si trova profondamente radicata in quasi tutti i paesi; il Condcliffe ne cita in particolare alcuni; Germania, Gran Bretagna, Polonia, Romania, Belgio, Cecoslovacchia, Francia, Spagna, Brasile, Stati Uniti; a buon diritto si può aggiungere, ed anzi preporre a tutti questi, l'Italia.

L'infrenamento della tendenza progressiva ad una sempre più estesa assistenza sociale, assume diverso aspetto secondo i paesi. In Germania il livello generale dell'assicurazione contro le malattie è stato ricondotto al livello 1914, salvo che per l'assistenza familiare. Molte centinaia di migliaia di pensioni sono state soppresse. In Gran Bretagna gli assegni sono stati ridotti, è stato imposto un controllo per l'assicurazione contro la disoccupazione e si son ridotti i sussidi ai disoccupati. In Australia e in Nuova Zelanda sono state ridotte le indennità per i disoccupati e le pensioni.

Ma quello che ha senza dubbio subito una prova più grave è il sussidio ai disoccupati. Lo strabocchevole numero di questi ha ben presto tolto ai sistemi di sussidio il carattere di una ripartizione quasi assicurativa dei rischi, per attribuirgli quello di una redistribuzione del reddito. La crisi sviluppando la disoccupazione incide sull'azione già compiuta dal progresso e dall'industrializzazione, che per quanto l'abbiano forse ridotta, l'hanno tuttavia per certo concentrata come persone, come luoghi, come epoche, rendendola in conseguenza più perniciosa. Dalla incompleta e sparpagliata utilizzazione del lavoro, caratteristica dell'economia agricola, si è passati in economia industriale a una completa non utilizzazione concentrata; la quale subendo ondeggiamenti ciclici e stagionali aveva tuttavia già nell'immediato dopoguerra raggiunto un livello cronico. Tale livello anche nel periodo prospero 1925-29 si

aggravava intorno ai 6-8 milioni : cifra ragguardevolissima che, in periodo non critico, si dimostra effetto di una mancanza di adattamento delle condizioni economiche.

All' inizio del '32 si arriva ai 20-25 milioni : alle cause precedenti si erano aggiunte la depressione e l'abbassamento dei prezzi, cioè le stesse cause che costituivano la crisi.

L'accrescersi della disoccupazione nel periodo post-bellico è senza dubbio un fenomeno generale ; tuttavia anche a prescindere da quelle deficienze che possono esser segnate da statistiche incomplete, esso ha assunto un aspetto più allarmante in Gran Bretagna e in Germania. In Gran Bretagna di fronte a una percentuale del 4 e 5 % stabilita come normale in base ai dati pre-bellici, nel periodo 1927-29, periodo senza dubbio fra i più prosperi, si raggiunge la cifra del 10 % : il che segna un incremento della disoccupazione cronica, suscettibile di ulteriori accrescimenti in periodo critico (20 % nel 1932). Per contro in Francia il fenomeno della disoccupazione acquista proporzioni pericolose solo alla fine del 1931, mentre all'opposto nell'U.R.S.S. la disoccupazione si esaurisce nel corso del '32. Negli Stati Uniti e in numerosi altri paesi l'incremento della disoccupazione subisce un arresto e una diminuzione per le misure prese contro l'immigrazione straniera ; forse in parte allo stesso motivo vanno attribuiti i momentanei regressi registrati in Australia e in Nuova Zelanda.

Ecco alcune delle cifre più caratteristiche alla fine del 1931 : Germania 5.668.000; Inghilterra 2.671.000; Italia 982.000 ; Giappone 471.000; Francia 177.000; Australia 119.000. Particolarmente sono notevoli, in rapporto alla popolazione le seguenti cifre : Belgio 164.000; Cecoslovacchia 486.000; Danimarca 97.000; Austria 330.000. Per contro: Jugoslavia 15.000; U.R.S.S. zero. Cifre approssimative per il primo quadrimestre 1933: Germania

5.500.000; Inghilterra 2.300.000; Italia 1.100.000; Giappone (fine 1932) 450.000; Francia 320.000. Australia 110.000; Belgio 200.000; Cecoslovacchia 300.000; Danimarca 120.000; Austria 375.000. Jugoslavia 20.000; U.R.S.S. zero. A tali cifre vanno aggiunte quelle dei disoccupati parziali, talvolta tutt'altro che trascurabili. Le percentuali raggiunte sono in molti paesi spaventose (dati desunti dalle statistiche pubblicate bimestralmente dalla *Revue Internationale du travail*).

Gli anni 1932 e 1933 vedono un ulteriore aggravamento della situazione; i medesimi fenomeni caratteristici che dal 1929 al 1931 avevano già imperversato, si accentuano ancora. Diminuita la produzione e decresciuti i prezzi, i redditi nazionali dal 1929 non hanno fatto che decrescere: se non è possibile misurare con esattezza tale movimento, non è dubbio tuttavia che esso sia universale, e che nessun paese ne sia rimasto esente. Se d'altro lato non è agevole determinare le variazioni del reddito nazionale reale, è certo tuttavia che l'abbassamento del reddito nominale è di gran lunga più forte di quello del livello dei prezzi: la quantità reale dei beni e dei servizi disponibili per la distribuzione è andata restringendosi in limiti sempre più stretti; e ciò è tanto più notevole in quanto si verifica dopo un periodo che aveva visto un crescente aumento dei redditi, appena sospesa dalla prima crisi del dopoguerra. Tale diminuzione dal 1928 al 1932 è per alcuni paesi (Stati Uniti, Romania) superiore al 50 %, per la maggior parte (Germania, Italia, Australia, Nuova Zelanda) si aggira intorno al 30-33 %; notevolmente inferiore è in Norvegia, ma solo la Russia vede all'opposto un fortissimo incremento del reddito nazionale, di circa 40 %. Tuttavia quello che più importa per il nostro punto di vista è di vedere che sia stata ridotta la parte di questo reddito che viene distribuita ai lavoratori. Ora, mentre in proporzione al reddito totale essa è cresciuta, in linea assoluta è forte-

mente diminuita ; se infatti la parte percentuale di reddito riservata alla classe lavoratrice è andata crescendo, così come nel periodo di redditi nazionali crescenti essa era decrescente, tuttavia ciò è ben lungi dal riuscire a neutralizzare il movimento di discesa. Negli Stati Uniti i salari assorbivano nel 1929 poco più del 60% del reddito nazionale, nel 1932 più del 70 % ; ma la somma effettivamente pagata agli operai da più di 53.000 milioni di dollari era passata a circa 28.000 milioni. La situazione varia molto da un paese all'altro, nè è possibile precisare una netta tendenza. In alcuni piccoli paesi (Belgio) si ha una riduzione di tale rapporto, ma nella maggior parte (Germania, Francia, Gran Bretagna) esso aumenta ancora secondo il ritmo seguito in tutto il periodo postbellico.

Questo fatto va messo in relazione con il livello dei salari individuali da un lato, e dall'altro con la disoccupazione ; è chiaro infatti che questi ultimi due fenomeni sono intimamente connessi in relazione al primo, nel senso che, decrescendo per avventura il reddito globale dei salariati e non altrettanto il livello dei salari, deve per forza di cose aumentare la disoccupazione. Così appunto è nella realtà. Com'è stato già notato, nella gran maggioranza dei paesi, la classe lavoratrice, ed anche l'opinione pubblica, ha annessa la più grande importanza alla conservazione dei saggi nominali di salario raggiunti, in guisa che la riduzione di essi fortemente ostacolata è stata posteriore e inferiore alla riduzione del costo della vita. In alcuni paesi anzi (Danimarca, Francia, Gran Bretagna, Cecoslovacchia) fino all'inizio del 1933 il saggio dei salari nominali è stato mantenuto presso a poco al livello del 1929, mentre in molti altri (Nuova Zelanda, Polonia, Giappone, Germania, Australia, Stati Uniti, Italia) tale saggio ha subito delle riduzioni varianti dal 15 al 20 % : ma nel complesso il numero dei paesi nei quali i salari sono stati mantenuti o solo tenuemente

abbassati, risulta fino al 1933 prevalente (salvo riduzioni in singoli rami della produzione: agricoltura negli Stati Uniti).

Per contro gl'indici dei salari reali, calcolati rettificando i saggi nominali tenendo conto delle variazioni del costo della vita, mostrano una generale tendenza al rialzo, cosicchè non è dubbio che fino all'inizio del 1933 la maggior parte degli operai stabili e ad orario normale si siano trovati in una situazione migliore che non nel 1929. L'incremento, dei salari reali dal 1929 al primo trimestre 33 varia in tal modo, dal 13 all'1 % (Germania 6, Italia 1, Giappone 9, Nuova Zelanda 4, Polonia 13, Gran Bretagna 12, Cecoslovacchia 11; alla fine del 1932: Australia 2, Danimarca 14, Francia 2). Per contro tuttavia i salari agricoli reali negli Stati Uniti hanno subito un decremento del 39 %, mentre i salari reali industriali hanno avuto un aumento del 9 %.

Risulta evidente che quest'aumento dei salari reali deve trovare compenso in una riduzione delle ore supplementari di lavoro e in un'estensione della disoccupazione parziale e totale. La riduzione delle ore supplementari di lavoro raggiunge in alcuni paesi (Cecoslovacchia) l'80 %, e in molti altri (Olanda, Belgio) il 60. La disoccupazione parziale raggiunge in molti paesi livelli non inferiori alla disoccupazione totale: negli Stati Uniti essa tocca il livello di 32 % nel settembre 1932; in Italia nell'agosto dello stesso anno il livello medio è del 30 %, e in talune industrie del 62; in Gran Bretagna secondo le varie industrie varia dal 13 al 40 %; in Germania 38 % nel giugno 1932; in Francia gli operai industriali e minatori che lavorano 48 ore e più passano da 909.000 nel giugno 1930 a 189.090 nel giugno 32, mentre il numero di coloro che lavorano al disotto di quaranta ore settimanali passa da 2000 a 228.000 (peraltro la situazione migliora verso la fine dello stesso anno).

Senza dubbio però il fenomeno di gran lunga più allarmante e dannoso continua ad essere la disoccupazione totale. L'aumento progressivo di questa non è cessato nel 32-33; dalla primavera del 1932 ai primi mesi del 1933 l'aumento sarebbe stato di cinque o dieci milioni, passando da venti o venticinque a trenta milioni. Nel marzo dell'anno 1933 i paesi in cui la disoccupazione si presenta più forte sono: Stati Uniti (13 milioni, con un aumento di tre milioni sul 1932, di 12 sul 1929); Germania (circa 6 milioni, con una leggera diminuzione rispetto al 32 ma un aumento di più di 4 milioni rispetto al 29). Gran Bretagna (circa 3 milioni con un leggero aumento sul 32, con un aumento di oltre un milione e mezzo rispetto al 29), Italia (poco più di un milione, con un aumento di circa 20 mila rispetto al 32, di 800 mila rispetto al 29. Particolarmente notevoli, come nel 32, rispetto alla ristrettezza della popolazione, e particolarmente notevoli anche per l'incremento subito rispetto al 1932, le disoccupazioni in Cecoslovacchia (880 mila), Austria (460 mila), Belgio (380 mila), Olanda (340 mila), Polonia (290 mila). La Francia ha raggiunto la cifra di 360 mila. Il movimento generale di aumento riesce evidente, e tale rimane anche attraverso un più esteso esame della disoccupazione nelle varie parti del mondo; solo in 7 paesi (Australia, Jugoslavia, Germania, Polonia, territorio della Sarre, Ungheria, Lettonia) si constata una diminuzione rispetto al 1932.

In connessione con l'aumento della disoccupazione è la diminuzione dell'immigrazione in alcuni paesi, ed anzi il rimpatrio della maggior parte degl'immigrati in parte operato spontaneamente, in parte maggiore ottenuto attraverso sanzioni del paese ospite. In Francia il movimento migratorio si è quasi capovolto (1929: stranieri immigrati circa 180 mila, emigrati circa 39 mila; 1932: stranieri emigrati circa 53 mila, emigrati circa 109 mila).



Assai vario è il comportamento della disoccupazione secondo le varie industrie: quasi universalmente, per quel che si può desumere dall'esame dei dati relativi ad Australia, Belgio, Canada, Germania, Gran Bretagna, Olanda, Svezia, fatta eccezione dell'industria edilizia — che presenta sempre la più forte disoccupazione —, la maggior gravità del fenomeno si riscontra nelle industrie di esportazione piuttosto che nelle industrie lavoranti per il mercato interno. E' questa senza dubbio una conseguenza della pressione che la crisi ha esercitato proprio sulle industrie di esportazione, e specialmente su quelle dove più notevoli erano stati i progressi tecnici. Giacchè a questi infatti è intimamente legato il fenomeno della disoccupazione, a prescindere dai suoi aspetti critici nella sua entità totale; così come nella sua distribuzione esso è connesso principalmente a ragioni d'ordine geografico, commerciale, finanziario e politico.

Di fronte a questo flagello la maggior parte degli Stati hanno cercato di ricorrere a metodi o soltanto lenitivi o tendenti a vincerlo radicalmente alla base. Alla prima categoria vanno ascritti i sussidi di disoccupazione, distribuiti attualmente a circa quaranta milioni di operai, destinati a prolungare la permanenza della crisi, aggravandone le cause; e in un certo senso anche i lavori stradali o di rimboschimento o comunque i lavori pubblici con i quali alcuni Stati hanno preferito di combattere la disoccupazione (Italia, Germania, Stati Uniti). Le cifre spese nelle varie parti del mondo nel 1931-32, per attuare queste misure sono veramente ingentissime: Gran Bretagna 120 milioni di sterline, Germania 2340 milioni di RM., Francia 650 milioni di franchi, Paesi Bassi 25 milioni di fiorini, Svizzera 38 milioni di franchi, Stati Uniti, nel solo settembre 1932 e nelle sole regioni di cui si abbiano statistiche, 50 milioni di dollari (elevatissime

sono le cifre relative alle distribuzioni in natura); nel 1931 circa 450 milioni di dollari. Tuttavia queste sovvenzioni non riescono che a compensare in piccola parte la classe operaia delle retribuzioni perdute: negli Stati Uniti si calcola che non si copra infatti che una percentuale del 2 % di tali salari; la maggior parte degli operai subisce dunque tutte le deleterie conseguenze della denutrizione e della deficienza delle condizioni di vita da un punto di vista igienico e morale: conseguenze che anche dal 1931 al 1932 hanno subito un aggravamento tale da minacciare anche l'integrità delle generazioni future. Per l'Italia riportiamo i seguenti dati: nel 1926 le giornate operaie di paga assicurate dalle opere pubbliche sommarono a 20.299.261; nel 1927 a 25.180.648; nel 1928 a 25.055.564; nel 1929 a 32.400.680; nel 1930 a 38.691.819; nel 1931 a 35.483.365; nel 1932 a 42.034.218. Complessivamente gli operai impiegati giornalmente furono 76.600 nel 1926; 95.021 nel 1927; 97.945 nel 1928; 122.267 nel 1929; 146.003 nel 1930; 133.899 nel 1931 e 158.620 nel 1932. I pagamenti disposti per opere pubbliche nel 1932 ammontano a 1420 milioni; nel 1933 superano il miliardo e mezzo.

Alla seconda categoria di misure appartiene fondamentalmente la riduzione delle ore di lavoro. E' ovvio che tale riduzione costringa gl' imprenditori ad allargare la domanda di lavoro, ma è ovvio altresì che è necessaria anche una proporzionale riduzione dei salari perchè tale allargamento sia loro economicamente consentito. Per contro una forte tendenza sostiene la conservazione di salari inalterati, da un lato facendo capo all'opinione che uno dei mezzi per risolvere la crisi consista nell'aumentare il potere d'acquisto della classe consumatrice, ritenendosi che esso non sia per ora aumentato parallelamente alla possibilità della produzione, e abbia generato, appunto per questo, la crisi odierna; rifacendosi da un altro alla

considerazione che il progresso tecnico aumentando la produttività unitaria del lavoro deve ridurre le ore di lavoro senza diminuire il numero dei lavoratori, deve cioè giovare e non nuocere alla classe lavoratrice, facendola così partecipare — attraverso l'elevamento delle condizioni di vita — al miglioramento della produzione ; appoggiandosi infine alla resistenza che la classe operaia ed anche l'opinione sociale oppone a una riduzione dei salari raggiunti. E' ovvio che mentre quest'ultimo appoggio non ha che un valore politico, il primo argomento appare per la maggior parte utopistico, e il secondo — che è senza dubbio il più solido — proprio in periodo di crisi non può trovare applicazione. La questione non è peraltro risolta, ne allo stato attuale può esserlo. Una tale modificazione dell'offerta, e quindi del costo della mano d'opera, produce un disquilibrio tra questo costo e il costo dei capitali, tra il prezzo di produzione e il prezzo di vendita. Il punto dove questo nuovo equilibrio finirà per stabilirsi dipende da una serie di condizioni — rendimento del lavoro, fluttuazioni del mercato dei capitali — che solo la pratica potrà mostrare ; soltanto la realtà concreta può determinare se sia o no opportuno di innalzare il tenore di vita dei lavoratori a prezzo di un rincarimento almeno temporaneo della mano d'opera.

Misure analoghe alla riduzione delle ore di lavoro sono la riduzione degli anni di lavoro (elevamento del limite di ingresso al lavoro ed abbassamento del limite di inabilitazione) e il divieto di cumulo di impieghi : metodi largamente seguiti al giorno d'oggi, quest'ultimo con particolare rigore in Italia.

E' su questi rimedi più profondi che si possono fondare le maggiori speranze per un effettivo debellamento della crisi ; ma i benefici effetti di essi non si possono sentire che a lunga scadenza. Allo stato attuale la caduta della somma globale nominale dei salari dal 29 al 32

ha raggiunto il 30 (Italia), il 40 (Germania), il 60 % (Stati Uniti). La discesa della somma globale dei salari reali nello stesso periodo, per quanto minore, è tuttavia ragguardevolissima; rispettivamente: 19, 20, 48 %. Per contro nella Gran Bretagna poichè a una discesa della somma globale nominale del 10 %, sempre nello stesso periodo, fa riscontro una diminuzione del 13 % nel costo della vita, la somma globale dei salari reali appare aumentata (1).

Le conseguenze di tale situazione sono, allo stato attuale, forse le più gravi. La diminuzione che si è avuta nel potere d'acquisto di tante persone, e le spese elevatissime che costa il soccorso ai disoccupati, riducendo in tal guisa anche il potere dell'intera collettività, costituiscono una ragione essenziale della persistenza e dell'aggravarsi della crisi. Da tutti i punti di vista la disoccupazione è il problema più grave dell'ora presente; esso minaccia il declinare dell'abilità professionale e della moralità, la diminuzione della vitalità, l'istruzione e la formazione industriale di un gran numero di individui. Essa pesa in tal modo sugli adulti e sui fanciulli. Le spese effettuate per sollevare le miserie e diminuire i pericoli che ne derivano gravano sui bilanci della maggior parte degli Stati; ma le conseguenze sociali di una riduzione di esse sarebbero gravissime (2).

Le deleterie conseguenze della guerra non sono ancora finite: lo sperpero immane di energie, di lavoro e di capitale, ch'essa ha causato, non è stato ancora riparato. Turbamenti finanziari, causati dalle conseguenze suddette, hanno aggravato e forse ritardato il ritorno a condizioni economiche normali.

---

(1) Cfr. per tutto ciò: SOCIÉTÉ DES NATIONS, *Situation économique mondiale 1932-33*, par G. B. CONDLIFFE, Genève 1933, pp. 105-130.

(2) SOCIÉTÉ DES NATIONS; *Situation économique mondiale 1931-32*, p. 273.

« Le perdite che le guerre arrecano sono tanto più gravi, quanto più la produzione è ampia e sistematica, quanto più perfezionati e complessi sono i rapporti economici. Appena la guerra si inizia e più durante il suo proseguimento numerosa schiera di lavoratori produttivi si sottrae all'industria e si diminuisce così il prodotto nazionale... Una diminuzione di redditi privati è la conseguenza immediata della guerra, benchè talune industrie ad essa connesse possono certo dare rilevanti profitti, ed una depressione specie delle classi operaie tende a mantenersi anche dopo la cessazione del conflitto. Invero le spese enormi della finanza pubblica per la guerra debbono necessariamente prelevarsi dai redditi individuali.. Le imposte non potranno costituirsi soltanto sopra i redditi più elevati, ma dovranno anche riferirsi a redditi minori ed i salari ne saranno percossi o direttamente o indirettamente nell'aumentata pressione, sopra prodotti che li costituiscono » (1).

§ 2. — *Il salario nei vari paesi.*

Poichè già, per necessità di cose, non è stato possibile prescindere dalle varie manifestazioni che il movimento dei salari ha assunto attraverso i diversi paesi, in questo paragrafo non si possono aggiungere che pochi cenni, relativi in maniera *più particolare* alle diversità locali. Ed anzi l'argomento trattato rimane ancor più intimamente connesso al precedente, perchè, in seguito alla difficoltà grandissima accennata di determinare i salari reali, non si è potuto per lo più che paragonare i vari *movimenti* dei salari nei diversi paesi, anzichè l'*effettiva entità*: paragone dunque di indagini temporali relative a

---

(1) GRAZIANI, *La guerra ed il sistema sociale*, Napoli 1916: pag. 17 sg.

singoli paesi piuttosto che paragone delle differenti condizioni di lavoro in essi ora esistenti.

Le difficoltà di una tale indagine sono già state accennate. In molti paesi esistono numeri indici dei saggi dei salari o dei guadagni, orari giornalieri o settimanali: ma non si hanno che scarse indicazioni sui guadagni annuali e quasi nessuna sui guadagni realizzati durante più lunghi periodi della vita del lavoratore. E' inoltre assai difficile paragonare strettamente da paese a paese i guadagni reali nelle industrie similari. « E' da immaginare che i saggi registrati... non considerino i guadagni supplementari... D'altra parte è evidente che si deve riservare un margine considerevole ogni volta che si calcolano i guadagni sociali, per la disoccupazione totale o parziale » (1).

Al tentativo di valutare la proporzione del reddito nazionale percepito direttamente sotto forma di salario dagli operai nei vari paesi, si oppone non solo la scarsità dei dati statistici ma altresì l'incostanza della quantità di salariati in confronto ai piccoli lavoratori dipendenti. Tale proporzione varia grandemente secondo le epoche e secondo i paesi: a un certo stadio dello sviluppo industriale l'artigiano indipendente tende ad essere eliminato dalla concorrenza di più forti unità produttive; ma più tardi sopravviene un nuovo stadio in cui la razionalizzazione tende a ridurre il numero di operai salariati impiegati, e quindi a ritrasformare il sovrappiù di questi in lavoratori indipendenti: tale è la situazione negli Stati Uniti (2).

E' per certo vero che le disparità locali tendono con

---

(1) SOCIÉTÉ DES NATIONS, *Situation économique mondiale 1931-32*, Genève 1932, p. 248.

(2) Id., p. 252.

l'andar del tempo a scemare. Il processo nel tempo segna senza dubbio un'attenuazione delle disparità tra il livello dei salari e le condizioni generale di lavoro nei diversi paesi; questa è una conseguenza della cresciuta sensibilità dei grandi centri economici, delle facilitate comunicazioni tra luoghi anche lontani, della maggiore conoscenza delle condizioni dei mercati di lavoro del mondo da parte dei lavoratori e della loro minore avversità allo spostarsi, della concorrenza infine anche nei mercati delle merci e dei capitali. Senza dubbio però agisce anche notevolmente a tale scopo — soprattutto riguardo alle condizioni di lavoro — la creazione di organi internazionali destinati a studiare ed a provvedere a tali problemi, sia per l'opera incitatrice ch'essi svolgono, sia perchè promuovendo accordi internazionali fanno cessare quello che è l'ostacolo principale che impediva a singoli Stati di instaurare delle condizioni notevolmente progredite, cioè il timore che queste mettessero la produzione interna in condizione da essere vinta dalla produzione estera (1).

Ma è vero altresì che una tendenza simile trova duraturi ristagni e bruschi regressi a causa di avvenimenti che turbino l'equilibrio economico del mondo, quali la guerra o la crisi mondiale.

Il momento attuale non può ritenersi il più adatto per ogni qualsiasi esame: la crisi, che attualmente ha invaso il vecchio e il nuovo mondo, presenta uno stato di cose, una realtà sconvolta, che è sperabile non abbiano a rimanere ancora a lungo.

Con la guerra, dunque, il movimento dei salari reali si distacca affatto da quello dei salari nominali. Si distacca non solo nel senso che il periodo bellico segna

---

(1) Cfr. BUREAU INT. DU TRAV., Op. cit. p. 251.

un'alterazione profonda nei sistemi monetari di tutti i paesi, in guisa che diviene assurdo confrontare i dati prebellici e i dati postbellici senza tener conto di ciò; ma altresì nel senso che il turbamento rimane: il valore dell'unità monetaria continua a subire notevolissime oscillazioni, ed anche — talora — quando è stabilizzato di diritto, non lo è di fatto. Da ultimo la crisi del '29, costringendo o inducendo molti paesi ad abbandonare la base aurea, rispinge in alto mare la navicella della stabilità, che appena aveva imboccato il porto.

Il salario, come tutta la produzione, tutta l'economia, rimane sviato dal suo corso normale, rimane depresso ed incapace ad adeguarsi istantaneamente allo sbalzo enorme che il costo della vita ha subito (1).

E quando, dopo un decennio, pareva che lentamente e timidamente la vita economica riprendesse il suo corso normale, l'ultima attuale crisi, con un disastroso crescendo che ancora dura, ne accenna a scemare, ha diffuso, anche nei paesi solitamente più prosperi, anche nei paesi attualmente ricchissimi, un profondo turbamento; ha contratto il consumo delle merci di ogni sorta, e specialmente delle merci primarie; ha conseguentemente ristretta la produzione, rovinato imprese industriali commerciali, imposta la disoccupazione più vasta e affamante. Le cause di una tale crisi, rimaste fino ad ora sconosciute e difficilmente supponibili, non permettono di vincere il movimento alla sua stessa origine. I provvedimenti presi nelle singole nazioni, per quanto grandiosi, non riescono ad arginare il dilagare del fenomeno. L'Inghilterra

---

(1) « La prospettiva probabile è che la guerra abbia a ricondurci alla economia dei bassi salari, vigente or fa mezzo secolo, e da cui eravamo emersi ad un assetto meglio evoluto e civile ». (LORIA, *Aspetti sociali ed economici della guerra mondiale*, Milano 1921, pag. 385)



concede sussidi; l'Italia dispone lavori stradali; la Svezia impone che sottentrino negli impieghi i padri di famiglia disoccupati ai giovani indipendenti e privi di pesi. Ma tutto ciò, se anche riesce momentaneamente a recare un sollievo, non può poi non provocare a sua volta conseguenze dannose.

La Società delle Nazioni, deliberando sulla crisi e sui rimedi atti a vincerla, ha commesso *d'urgenza*, alla sua segreteria generale, l'assunzione, ai posti d'impiegato nella società stessa, dei disoccupati più bisognosi!

In definitiva il movimento storico dei salari differisce essenzialmente secondo la regione, il grado di sviluppo economico generale, il grado di sviluppo dei singoli rami d'industria; differisce ancora secondo l'influenza esercitata da avvenimenti di particolare importanza: scoperte geografiche o tecniche, guerre, crisi, economiche. Esso è in gran parte impreveduto ed imprevedibile, segue leggi a noi assolutamente sconosciute; onde assurdo sarebbe volerne determinare il corso mondiale dal suo aspetto locale; più assurdo ancora preconizzarne il corso futuro e stabile, dalle apparenze, sia pure a lungo costanti, che ha assunto in un determinato periodo (1).

E' cosa tutt'altro che agevole tener conto di simili turbamenti, vari da paese a paese: ed anche qualora vi si riesca, lo spettacolo offerto dai salari reali è tutt'altro che confortante: anche in questo campo il cataclisma apportato dalla guerra mondiale e dalla crisi — essenzialmente conseguenza di essa — ha protratto per lungo tempo il disordine e il disorientamento di tutte le forze produttive.

---

(1) Il Cornélissen (op. cit. pag. 80 agg.) impiega lunghe dimostrazioni a demolire simili pretenziose teorie. La smentita che queste hanno avuto dagli ultimi avvenimenti dispensa dal fare altrettanto.

Il movimento generale dei salari nominali di tutto il mondo, segue all'incirca questa linea essenziale : ascesa dapprima vertiginosa (dopo alcuni mesi dall'inizio della guerra), poi meno viva, ma tuttavia notevolissima (salvo qualche lieve sosta o retrocessione) fino al 1929, quindi incomincia la fase discendente prodotta dalla crisi. Ma in ciascun paese si riscontrano delle particolarità interessantissime (1), che trovano la loro spiegazione nelle condizioni ambientali economiche ed anche politiche.

In Germania fino al 1930 prosegue l'ascesa, quindi si inizia la discesa, con andamento più lieve nei primi mesi del 1931, poi precipitoso negli ultimi mesi dello stesso anno, stazionario nei primi del 1932, di nuovo precipitoso ; fino agli inizi del 1933 il decremento dei salari è del 20 % rispetto al livello raggiunto nel 1930. L'aspetto non muta se invece di considerare il livello generale, si considerano i salari di qualche ampia categoria di lavoratori (qualificati, semiqualeficati, non qualificati, donne, donne qualificate).

Negli Stati Uniti d'America il salario orario risulta dopo la guerra più che raddoppiato e prosegue un graduale incremento successivo (del 10 %) fino al 1929 : sosta nel 1930, quindi incomincia a decrescere, anche qui con rapidità minore fino agli ultimi mesi del 1931, maggiore da questi in poi (senza alcuna sosta agli inizi del 1932), fino a raggiungere un livello del 20 % e più inferiore al massimo toccato. Il medesimo andamento si ha nei salari settimanali, sol che si tenga conto che una tendenza sviluppatasi in questi ultimi anni specialmente è quella della riduzione delle ore giornaliere di lavoro, e che effetto essenziale della crisi è — accanto alla disoc-

---

(1) Cfr., per quanto segue, *Revue Int. du Travail* maggio 1933, *Les variations du niveau general des salaires*.

cupazione — la riduzione delle ore settimanali di lavoro per ogni operaio. Si nota in conseguenza un minore incremento dei salari settimanali in seguito al periodo bellico, una successiva ascesa più lenta (nulla nel 1927) e più tenue fino al 1929. Già nel 1930, mentre la paga oraria non declina ancora, si ha una caduta fortissima, più forte ancora nel 1931, più ancora nel 1932, fino a raggiungere nei primi mesi del 1933 un livello lontanissimo da quello raggiunto nel 1929, e quasi non molto discosto dal livello prebellico (e son valori nominali! salario prebellico dollari 12,61; 1929 dollari 28,52; gennaio 1933 dollari 16,—).

Particolari considerazioni vanno fatte relativamente a categorie più limitate di lavoratori. Nell'agricoltura il salario giornaliero nominale, dopo aver raggiunto un incremento del 71 % rispetto al salario prebellico nel 1927, comincia a retrocedere già nel 1928, e prosegue con ritmo relativamente costante fino al 1930. Durante il 1931 avviene una caduta precipitosa, che prosegue nel 1932, in guisa che alla fine di tale anno il salario si trova assai più che dimezzato rispetto al 1927, ed inferiore del 26 % perfino rispetto al salario prebellico (anteguerra doll. 1,44; dicembre 1932 doll. 1,06).

All'opposto, un andamento assai meno disastroso presenta il salario dell'operaio qualificato industriale: raddoppiato in seguito alla guerra continua la sua ascesa fino al 1930 (con un periodo di sosta 1927-29), raggiunge i 244/100 del salario anteguerra, quindi declina, ma — per quanto notevole sia la caduta operatasi alla fine del 1931 e in tutto il 1932 — conserva tuttavia un livello più che doppio del salario anteguerra alla fine del '32 (anteguerra doll. 22,30; 1932 doll. 47,32). Ascesa più notevole, decrescenza meno forte presenta — per le ragioni già notate — la retribuzione oraria.

Andamento intermedio tra i due precedenti presen-

tano i salari degli operai non qualificati e delle donne. I primi, di fronte a un guadagno prebellico di doll. 10,71, ne raggiungono gradatamente uno di doll. 24,42 nel 1929, per ridiscendere a doll. 13,66 in fine del 1932 (per le retribuzioni orarie valgono le solite considerazioni). I salari femminili nominali escono dalla guerra più che duplicati, continuano ad ascendere tenuemente fino al 1927, e dopo una lieve retrocessione nel 1928, fino al 1929; negli anni seguenti si manifesta il movimento discendente, più accentuato nel 1932, alla fine del quale il salario femminile è ancora del 50 % maggiore del salario prebellico (le solite considerazioni valgono per le retribuzioni orarie). Va appena notato che se il movimento dei salari femminili segna una diminuzione progressiva della sua inferiorità rispetto al salario maschile, tuttavia tale inferiorità è ancora notevole (dicembre 1932: sal. femminile doll. 0,305 per ora, 11,56 per settimana; sal. maschile non qualificato doll. 0.380 per ora, 13,66 per settimana).

In conclusione i salari hanno subito un fortissimo abbassamento dal 1929, e la caduta più forte si è prodotta nel 1932; ma sembra che questo abbassamento si sia arrestato alla primavera 1933, in grazia di un incremento delle ore di lavoro (non della retribuzione oraria). Differenze notevoli si notano tra le singole industrie e anche tra le singole imprese (le piccole in genere corrispondono salari più bassi) (1). Attualmente l'intervento dello Stato tenta di arginare il movimento al ribasso dei salari.

Caratteristiche essenziali del movimento prospettivo dei salari in Francia sono da un lato lo sbalzo nominale di gran lunga più forte di quelli precedentemente notati,

---

(1) REVUE INT. DU TRAVAIL sept. 1933, *Les fluctuations des salaires aux Etats-Unis de 1929 à 1933*, p. 351.

dall'altro la tendenza al livellamento. Dal 1914 al '26 il salario maschile a Parigi risulta quintuplicato, dopo avere toccato un livello massimo nel 1920 di 54 franchi giornalieri, in confronto degli 8,12 anteguerra, 50,72 del 1932 (la fase discendente è dunque più tardiva e meno accentuata che nei rimanenti paesi). Di fronte a questo, il salario maschile fuori di Parigi, il salario femminile, il salario dell'industria estrattiva, che presentavano nel 1914 un livello di gran lunga inferiore (rispettivamente franchi giornalieri 4,61 ; 2,29 ; 5,40) hanno un andamento analogo, ma assai più tendente verso l'aumento, e con un regresso minore (specie i salari maschili e femminili fuori Parigi) dopo il 1930. I massimi infatti raggiunti in tale anno sono rispettivamente di 7,30 ; 8,64 ; 6,65 volte maggiori dei livelli anteguerra, in confronto delle 6,85 volte, notate pel salario maschile a Parigi (rispettivamente sono franchi giornalieri 33,66 ; 19,79 ; 36,99). Tali valori sono ridotti nel 1932, nel medesimo ordine ; 7,06 ; 8,31 ; 6,09 in confronto di 6,25 (rispettivamente franchi giornalieri 32,54 ; 19,03 ; 32,87). Come si vede : a) i salari inferiori hanno avuto la tendenza a ravvicinarsi a quelli più elevati (e questo, come valore *relativo*, eccede la portata di un campo puramente nominale); b) malgrado ciò i salari femminili si conservano enormemente inferiori a quelli maschili (anche la differenza tra Parigi e le altre regioni è notevolissima ; ma qui riesce più facile spiegarla con una differenza del costo di vita : cioè la differenza tra i corrispondenti salari reali sarebbe assai diversa).

Altre interessanti conclusioni si ricavano confrontando questi dati con i guadagni orari. Si constata in tal modo che il numero delle ore di lavoro è generalmente diminuito, ma più di tutti quello del lavoro delle donne : infatti per queste la retribuzione oraria ha raggiunto un livello più che decuplo (da 1 a 10,52) dell'anteguerra ; tale

si è mantenuto fino al 1931, e nel 1932 è sceso ad un livello di poco inferiore (volte 10,22): adunque la più forte riduzione di salario si è avuta soprattutto mediante riduzione delle ore di lavoro a persona. Lo stesso fenomeno — sebbene in proporzioni minori — si nota anche per le altre categorie in esame (minore e più tardiva decrescenza).

Nella Gran Bretagna, in base ai soli dati che abbiamo sott'occhi, il livello generale dei salari (agricoltura, miniere, industrie servizi pubblici; uomini e donne; qualificati e non qualificati). Tocca il suo massimo livello nel 1926, quindi decresce gradatamente, ma non precipitosamente. E' vero altresì che si imporrebbero alcune considerazioni relative alle vicende monetarie inglesi di quest'ultimo periodo; ma, poichè ci trasporterebbero in un campo ben diverso dal nostro, noi le tralasceremo.

Anche per l'Italia il Bureau non cita che una media generale di salari (agricoltura, miniere, ecc. come sopra) orari, la quale tocca però il suo massimo più tardi, nel 1929 (e ciò si è visto costante nelle cifre orarie), ma decresce anche più notevolmente, fino al 14 % nel dicembre 1932 rispetto al 1929 (malgrado che si tratti di salari orari).

Per completare questi dati deficienti, anzichè accennare fuggacemente a tutte le categorie di salari — le cui vicende, per sommi capi, sono note — ci soffermeremo a considerare con una qualche attenzione i salari di una categoria di lavoratori che è importantissima per l'Italia, la cui economia è prevalentemente agricola: i salari agricoli (1).

Il movimento della media nazionale del salario nominale medio giornaliero dei braccianti agricoli è il se-

---

(1) Cfr. CONF. NAZ. SINDACATI FASCISTI DELL'AGRICOLTURA, *I salari nell'agricoltura*, Roma 1931.

guente ; 1913-14 : 2,43 ; 1919 : 10,62 ; 1920 : 11,78 ; 1921 : 13,41 ; 1922 : 13,08 ; 1923 : 12,88 ; 1924 : 12,86 ; 1925 : 14,13 ; 1926 : 14,24 ; 1927 : 14,00 ; 1928 : 13,05 ; 1929 : 12,93 ; 1930 : 12,47 ; 1931 (1° semestre) : 10,49. Il movimento dell'indice corrispondente (base 1913-14 = 100) : 100 ; 437,06 ; 484,99 ; 552,09 ; 538,56 ; 530,04 ; 529,39 ; 581,75 ; 586,21 ; 576,53 ; 537,16 ; 532,48 ; 513,34 ; 431,83. La curva corrispondente presenta dunque due apici : uno (minore) il 1921, l'altro (maggiore) il 1926. Il primo si trova in perfetta e continua prosecuzione dell'ascesa compiuta durante il periodo bellico : ascesa fortissima (superiore a 4 volte i salari prebellici), assai più forte di quella rilevatasi in molti altri paesi, ma tuttavia minore notevolmente della corrispondente ascesa avuta in Francia. I primi tre anni del dopo guerra segnano la continuazione della situazione e della politica monetaria belliche. Si ha invece la netta sensazione che dopo il 21 cominci una lenta e progressiva discesa, dovuta (è visibile per la forma della curva) alla ripresa di una forte politica monetaria : tale andamento prosegue fino al 1929, poichè dopo la brusca ascesa del 25, che altera, è vero, ma per altre cause, il movimento, la curva riprende il medesimo andamento di prima. Anche qui è evidente che l'opera di una sana politica monetaria riesce a vincere le forze avverse ; particolarmente evidente è nel 1928, se si pone in relazione la più forte discesa con gli avvenimenti politico-finanziari svoltisi dal 1926 in poi (discorso di Pesaro, rivalutazione della lira). Dopo il 1930 comincia decisamente l'azione della crisi : la caduta dei salari è così forte da non poter essere attribuita a mutamenti monetari ; e del resto i fatti confermano pienamente questa ipotesi.

Se si circoscrive l'esame a più ristretti territori (ad es: provincie) si vede che—se nella maggior parte l'andamento dei salari nominali è analogo, salvo lievi parti-

colarità, all'andamento della media italiana—tuttavia da un lato i valori su cui tale andamento si svolge possono essere a volte molto diversi, e da un altro lato esistono pure singole provincie in cui l'andamento è fondamentalmente diverso.

Accanto a curve del tutto simili alla curva nazionale (Alessandria, Siracusa,...), o soltanto con variazioni più forti (Brescia, Belluno,...), con massimi più alti (Torino, Bari,...) o notevolmente più bassi (Trento, Fiume,...), talvolta bassissimi o ritardati (Genova,...) ovvero anticipati (Verona,...), altre ne abbiamo quasi assolutamente piatte (Trento, Pola,...) ovvero mancanti della depressione centrale (Roma, Belluno,...) o anzi raggiungenti il loro culmine proprio in quegli anni (Venezia, Bolzano,...); altre in cui dopo la depressione del 1924 i salari non tornano a raggiungere un livello eguale o maggiore — come e nella curva nazionale — del livello precedente (Trieste; in minor misura: Milano, Venezia,...), mentre per contro in alcune (Genova,...) tale fenomeno è ancor più notevole che nell'indice nazionale; altre che presentano un continuo (Ancona, Lecce,...) o quasi continuo (Cagliari, fino al 1930) incremento del saggio nominale, mentre alcune (Firenze, Catania,...), dopo un fortissimo e rapidissimo incremento iniziale, presentano livelli poco meno che stazionari; altre infine con variazioni del tutto particolari (Napoli) e talvolta frequenti e forti (Pavia,...).

Come si vede; la forma della curva del salario medio agricolo d'Italia è ben lungi dal corrispondere alla maggior parte delle curve delle singole località: essa anzi risulta da due tendenze prevalenti: l'una che raggiunge la massima altezza nel subito dopo guerra, l'altra che continua ad accrescersi fin verso il 1929, a prescindere dalle curve piatte. Il primo tipo si riscontra in quelle località i cui salari anteguerra erano relativamente inferiori:



è infatti in tali località — per la *maggior parte* — che si riscontrano le curve più elevate, Se, di fronte a curve che non superano il numero indice 370 (Trento) ve ne sono altre che raggiungono quasi il numero indice 1000 (Bergamo), ciò non vuol dire — nella maggior parte dei casi — che vengono create delle corrispondenti disparità locali di salari, sia pure nominali, ma bensì che vengono neutralizzate della disparità preesistenti (anteguerra : Bergamo lire giornaliera 1,90, Trento lire 3,50 ; 1931 : Bergamo lire 10,60, Trento lire 10,80 (1). Così del pari bene spesso quelle disparità nominali che vengono conservate o create, servono a seguire disparità del costo della vita, e solo in minore entità si rilevano le disparità locali del salario reale. In tal modo si esplica l'effetto livellatore dell'economia bellica e postbellica, che abbiamo già avuto occasione di rilevare.

E' superfluo ricordare, per quanto è detto, che la base su cui è costruita la variazione dei numeri indici locali è locale, e quindi ben lungi dall' identificarsi in tutti i luoghi : a Novara, dove la curva non raggiunge mai l' indice 900, il salario giornaliero tocca un massimo di lire 24,75 ; mentre ad Arezzo, dove la curva supera l' indice 900, il massimo raggiunto è di lire 12,50. Ed infatti la base su cui è costruita la curva di Arezzo è  $100 = 1,35$  ; mentre quella su cui è costruita la curva di Novara è  $100 = 2,84$ .

Esaminando circoscrizioni intermedie — come le regioni — le curve si avvicinano molto di più alla curva generale : ciò vuol dire che la differenza di andamento si riscontra anche fra territori molto vicini, come le provincie. Del tutto regolare è la curva delle Puglie, e seguono in ordine di regolarità Piemonte, Liguria, Marche, Calabria.

---

(1) Nei massimi raggiunti si riscontra tuttavia una differenza notevole : Bergamo lire 18, Trento lire 13.

Sicilia. Apice anteriore prevalente hanno : Lombardia, Veneto, Toscana, Lazio. Apice centrale : Venezia Trid., Emilia, Abruzzi-Molise. Andamento ascendente fino ad un unico apice tardivo : Umbria. Ascendente fino al 1921 : Basilicata. Piatto, ma frequentemente oscillatorio : Campania. Fortemente accidentato : Venezia Giulia,

Inoltre queste curve si assomigliano assai di più come indici toccati ; salvo alcune particolarmente basse (lo scarto tra i massimi non raggiunge i 200), e salvo alcuni andamenti iniziali lenti o al contrario decisi.

Nel Giappone è tuttora estesissima la produzione a sistema familiare (specie per le merci caratteristiche dell'esportazione giapponese), ove un piccolo nucleo di artigiani e di apprendisti lavora e vive a diretto contatto col padrone, dividendone le condizioni di vita. E' in tal caso evidente da un lato che queste non possono essere oltremodo basse ma varieranno in stretta connessione con la prosperità dell'azienda, da un altro che non è possibile precisarne il livello sotto forma di salario (si tratta in maggioranza, e talvolta esclusivamente, di retribuzioni in natura). Se è da escludere un grave sfruttamento del lavoratore, è tuttavia certo che il lavoro si protrae per 10-12 ore giornaliere.

All'opposto si è rapidamente sviluppata in questi ultimi tempi la grande industria, la quale si presenta già estremamente concentrata : poche famiglie detengono il capitale del Giappone, e monopolizzano industria, commercio, banca e trasporti. Qui naturalmente appare in pieno il tipo dell'operaio salariato : i sistemi di retribuzione sono complicatissimi, e quasi sempre rientrano nella categoria dei salari incentivati (non si sa se possano sempre raggiungere lo scopo, poichè molte volte gli operai non ne capiscono il meccanismo), con premi e multe di notevolissima entità rispetto alla paga base. Al salario in moneta in molte fabbriche e nella miniere si aggiungono retribuzioni

in natura di varie specie : alloggio, vestiario, riscaldamento; nell'industria tessile l'86 % degli operai sono pagati in tal modo.

Ma va tenuto presente che le esigenze di vita dei lavoratori giapponesi (ad. es. per il vitto) sono assai limitate e in questi ultimi tempi si sono estremamente ridotte (1). Nel complesso dunque salari bassi, e che son decresciuti in maniera sensibilissima nel periodo 1928-1931. La media in questo periodo per le varie industrie e per le varie regioni è di yen 2,50 al giorno ; ma nel 1931 il salario di un operaio di filanda di cotone non supera un yen, ed è ancor più basso nelle filande di seta.

La situazione non è mutata notevolmente dopo che, nel dicembre 1931, è stato ripristinato l'embargo sull'oro. La svalutazione monetaria si è aggiunta al basso costo del lavoro per battere la concorrenza dei prodotti stranieri sui mercati esteri. Essa non ha fatto aumentare i salari espressi in carta, sicchè neanche i prezzi dei prodotti sono aumentati sensibilmente, e per quel tanto che l'aumento si è verificato, ha dato luogo a una contrazione dei salari reali.

Si aggiunga ancora che una buona metà di coloro che lavorano nelle fabbriche sono operaie, i cui salari superano appena la terza parte del salario maschile ; la durata giornaliera del lavoro è anche qui massima (10-11 ore giornaliere) e il riposo periodico rarissimo (uno o due giorni al mese) : ogni tentativo per introdurre limitazioni è stato vano, ostacolato dagli stessi operai che temevano una riduzione dei salari. (La convenzione di Washington sulla durata del lavoro non è stata ratificata

---

(1) THE ORIENTAL ECONOMIST (Tokyo), settembre 1933 : *The economic situation of Japan*,

dal Giappone); limitazioni legali esistono solo per le donne e per i fanciulli.

Pertanto la situazione degli operai giapponesi è nettamente inferiore a quella degli operai europei o americani (1); e questo spiega — malgrado la pretesa minore produttività del lavoratore giapponese — il successo dell'industria giapponese sulle industrie concorrenti dei rimanenti paesi (si tratti o non si tratti di dumping); successo che altrimenti, mancando il paese di materie prime, non si saprebbe come spiegare (2). Non c'è dubbio adunque, che, a pari rendimento, la mano d'opera giapponese costa meno che altrove, sia per l'abbondanza di lavoratori, sia perchè la difesa sindacale non ha raggiunto sufficiente potenza (3).

Per completare — in linee modestissime — il quadro mondiale, sarebbe necessario continuare la disamina per tutti i paesi, o almeno per quelli per cui disponiamo di dati (4); ma ci contenteremo al contrario di aggiungere solo brevissime parole d'indole generica.

Paesi quali l'Australia, la Nuova Zelanda, il Canada, seguono l'andamento generale, delineando però una curva assai più appiattita, specie i primi due: dell'una e dell'altra constatazione è evidente la spiegazione. Al contrario, l'unico esempio di salario (mensile) continuamente ascendente, fino agli ultimi dati del 1932 è fornito dall'U.R.S.S. (il medesimo andamento presenta il

---

(1) Cfr. VIALIS, *Le Japon et son empire*, Paris 1933.

(2) Cfr. BUREAU INT. DU TRAVAIL, *Le travail industriel au Japon*, Ginevra 1933; LÉVY, *Pourquoi le Japon industriel bat-il ses concurrents sur les marchés du monde*, L'Europe Nouvelle, 6 gennaio 1934, pp. 18 sgg.

(3) DE STEFANI, *L'episodio giapponese*, Corriere della Sera, 21 novembre 1933.

(4) Cfr. sempre *Revue Int. du Trav.*, maggio 1933, studio cit.

salario maschile — qualificato e non qualificato — della Svizzera; la Svezia e la Cecoslovacchia presentano una discesa tardiva e minima).

Più interessante delle variazioni dei salari nominali, sarebbero le variazioni dei salari reali; ma solo pochi dei paesi da noi presi in particolare esame pubblicano gli indici del costo della vita, di cui abbia potuto tener conto il Bureau.

L'indice dei salari reali degli Stati Uniti, rispetto a un livello anteguerra = 77, raggiunge nel 1929 il suo massimo: 107, quindi declina nel 1931, più spiccatamente nel 1932, che segna una media di 84 (dic. 1932: 82). Se si rammenta che i valori corrispondenti dell'indice nominale erano: 48, 107, 64 (62), si può constatare che la maggior parte di questo escursus era data dal deprezzamento del dollaro, e che lo stesso fenomeno dava per buona parte la spiegazione della superiorità del salario 1932 rispetto al salario anteguerra: si noti per altro che il forte movimento di deprezzamento del dollaro non si era ancora iniziato; si può dunque ben immaginare quali saranno gli effetti dell'attuale politica monetaria degli S. U. sul corso delle due curve comparate.

Circa l'andamento delle retribuzioni reali orarie non si ha nulla di particolare da notare: anch'esso mostra un più forte e prolungato aumento rispetto alle retribuzioni settimanali, e un più tardivo e tenue decrescimento.

Per la Gran Bretagna, il movimento dell'indice generale dei salari nominali settimanali per agricoltura, miniere, industrie (base 1924) presenta i seguenti valori caratteristici: 1924: 100; 1926: 101 1/2; 1932: 96; (marzo 1933: 95). L'indice analogo dei salari reali: 1924: 100; 1926: 103; 1932: 117 (sett. 1932: 119). Si scorge a prima vista che le variazioni del potere d'acquisto della sterlina hanno influito sì da rendere realmente cre-

scente sino alla fine del 1932 il movimento dei salari, che nominalmente era decrescente fin dal 1926. Anche qui andrebbero considerate le ultime vicende della politica monetaria inglese: è probabile che dall'abbandono della base aurea ad oggi questo fenomeno si sia invertito, in modo che, malgrado l'incremento (quasi sicuro) dell'indice nominale, l'indice reale sia in regresso.

Per l'Italia il Bureau non pubblica nessun indice del movimento dei salari reali. Tuttavia, ricordando che l'indice del salario nominale orario tocca il suo massimo nel 1929 e poi incomincia a decrescere fortemente; tenendo presente che—per la constatazione costantemente fatta—l'indice corrispondente giornaliero (e più ancora settimanale) presenta una decrescenza anticipata e rafforzata; considerando che l'indice del costo della vita tocca il suo culmine nel 1926 e quindi incomincia a decrescere in maniera sensibilissima ma non tuttavia fortissima; si può dedurre: che, salvo l'immediato dopoguerra (il quale ha segnato un notevole incremento) il salario reale deve esser rimasto presso a poco stazionario, o leggermente superiore all'anteguerra, mentre nel 1926 il forte incremento del costo della vita, non accompagnato da un adeguato incremento del salario nominale, deve aver segnato una notevole depressione; la quale si è ripetuta rafforzata, durante la crisi odierna, in conseguenza a fenomeni inversi: decremento del salario nominale e non adeguato (per quanto notevole) decremento del costo della vita.

Un movimento di tal sorta ci offre appunto l'indice nazionale del salario reale agricolo, secondo i dati pubblicati dalla competente confederazione (1):

---

(1) CONF. NAZ. SINDACATI FASCISTI DELL'AGRICOLTURA, *I salari nell'agricoltura* cit., p. 270.

1913-14: 100,00; 1919: 133,54; 1920: 109,66; 1921: 101,97; 1922: 107,37; 1923: 107,28; 1924: 100,43; 1925: 95,23; 1926: 89,60; 1927: 98,05; 1928: 101,39; 1929: 97,68; 1930: 96,83; 1931: 87,77.

In alcune città rispetto ad altre si scorge una quasi stabile superiorità dei salari, in ogni ramo d'industria. Tra Firenze, Genova, Milano, Roma, Trieste Torino (ottobre 1932) si notano livelli salariali decrescenti in quest'ordine: Roma, Trieste, Milano, Torino, Genova, Firenze. Come eccezioni più notevoli vanno notate: i salari dell'industria tipografica più bassi a Roma che altrove; quelli dell'industria alimentare superiori in Firenze (va altresì notato che i salari per Roma sono effettivi, nelle altre città salari di base) (1). Se si tien conto del costo della vita nelle varie città, l'ordine dei salari reali ne rimane per altro alterato: in ispecie Firenze subisce in conseguenza un notevole elevamento.

Vero per altro che la disparità dei salari reali tende a diminuire, perchè se generale è il movimento decrescente del costo della vita (a) e più spiccatamente dei prezzi delle derrate alimentari (b) (1914: 100; giugno 1931: 82 (a), 80 (b); luglio 1932: 76 (a), 71 (b). (2), esso è tuttavia di solito più accentuato in quelle città in cui più forte era stato l'elevamento del dopoguerra. Questo rende più utilmente paragonabili, sempre con la debita attenzione, i salari nominali. I salari agricoli nelle varie regioni d'Italia (anno 1931) vanno da un massimo di lire 14,88 giornaliere (Liguria) a un minimo di lire 8,45 giornaliere (Marche); nella maggior parte di esse i salari si aggirano intorno alle 10-12 lire giornaliere, rimanendo al di sopra di questo livello Emilia e Lazio, al disotto Sicilia

(1) *Revue Int. du travail*, Luglio 1932, p. 99.

(2) Media di 50 città italiane. *Revue Int. du travail*, luglio e ottobre 1932.

Sardegna, Abruzzi e Molise, Campania, Veneto e più ancora Calabria (1).

Nell'ambito di una medesima regione le variazioni sono notevoli, spesso notevolissime (Emilia: 10,72 (Ferrara) — 17,60 (Ravenna)); ma le posizioni sono generalmente conservate, poichè nelle regioni che presentano i salari medi più elevati si scorgono i massimi provinciali (Genova — lire 19,45), e nelle regioni che presentano i salari medi più bassi si scorgono i minimi provinciali (Pesaro, lire 8,00).

Anche per i salari reali, lasciando da parte un esame più o meno particolareggiato, ci limitiamo a dire che mentre in alcuni paesi si presentano costantemente crescenti dall'anteguerra (Africa del Sud, Svizzera, Cecoslovacchia, Svezia, Danimarca), o talvolta con una depressione al 1926 (Polonia), in altri hanno una fase decrescente che si inizia nel '32 (Estonia) o fin dai primi mesi del '31 (Australia, se si tien conto della riduzione delle ore di lavoro).

\* \*

Il problema della disoccupazione e delle condizioni di vita della classe lavoratrice — ripercussione fondamentale della crisi odierna — si è imposto quasi ovunque con la stessa urgenza e gravità: nei paesi più prosperi come in quelli più poveri. Si può ritenere che, all'inizio della presente crisi, lo Stato che si sia trovato in migliori condizioni per sopportarla sono gli Stati Uniti d'America. Anzitutto ivi si presenta la più equa massa aurea in relazione alla popolazione; ivi le risorse economiche della pro-

---

(1) Cfr. CONF. NAZ. SIND. FASC. INDUSTRIA, *I salari nell'agricoltura*, Roma 1931.



duzione odierna si presentano in abbondanza, senza eccezione; la prosperità di ogni classe sociale, specie operaia, era atta a subire, senza gravissimi inconvenienti, depressioni e decrementi; l'economia infine si trovava in perfetta armonia con una posizione politica di primissimo ordine. E tuttavia si deve constatare che è per l'appunto negli Stati Uniti che la crisi e la disoccupazione hanno maggiormente influito.

Dei paesi del vecchio continente, si doveva riconoscere alla Francia la migliore condizione economica. Di ciò è causa piuttosto l'abbondanza di terre e di risorse economiche in confronto alla popolazione, che non la spropositata massa aurea. Ma anche questo paese ha dovuto infine cedere alla pressione della crisi.

In una posizione discreta, si trovava, giusta i risultati delle statistiche ufficiali, l'Italia. Essa pure ha subito, è logico, un notevole decremento nel commercio internazionale, sia per quel che riguarda l'esportazione, che per quel che riguarda l'importazione: e questo significa diminuzione d'impiego della mano d'opera, poichè certo il consumo interno non è aumentato.

In conseguenza delle gravissime condizioni finanziarie in cui si è venuta a trovare, e per le spese enormi della guerra e per le somme enormi di cui si è trovata debitrice verso le potenze vincitrici, la Germania si è vista di fronte difficoltà insuperabili; le quali, dall'attuale nostro punto di vista, si sono risolte nell'impossibilità dello Stato a far fronte con i propri mezzi alla crisi, cui l'industria privata non poteva resistere, elargendo sussidi ai disoccupati.

La moratoria, dal Presidente Hoover e dalle potenze europee su sua proposta concessa alla Germania, se, senza dubbio, ha risollevato alquanto la tragica situazione, non ha potuto certo concedere al governo una tale larghezza finanziaria da prender notevoli provvedimenti contro la

disoccupazione. Che anzi è segno di forza e vitalità straordinaria lo sforzo enorme cui la Germania è riuscita a resistere per più di dieci anni, e nelle condizioni non mai floride che seguono una sconfitta, specie quando questa ha recato così profonde rivoluzioni interne.

In Inghilterra, paese tradizionalmente floridissimo, con una posizione meravigliosa nell'industria e specie nel commercio del mondo, con riserve d'ogni sorta, e nel suo suolo e nelle immense colonie che rappresentano la parte più fertile e più ricca del globo, la crisi ha avuto una fortissima ripercussione: la disoccupazione ha raggiunto cifre elevatissime; la sterlina stessa, moneta per eccellenza internazionale, ha subito scosse inusitate.

I minori paesi europei seguono presso a poco la sorte dei maggiori. La Russia si trova in condizioni difficilmente precisabili, lontana com'è dall'economia capitalistico-salariale; la Cina, questo paese immenso popolato da un'immensa popolazione, vive una vita strana e disorganizzata; da ultimo il giovanissimo impero del Sol Levante, rimane segregato e lontano, quasi al di fuori di questo centro essenziale della crisi, che si può ritenere situato nell'Oceano Atlantico, e non rivela facilmente la sua effettiva condizione economica.

Dovunque la crisi è ormai giunta da tempo, ed ha profondamente turbato il campo del lavoro. Ma se la maggior parte dei paesi tenta di fronteggiarla con mezzi più o meno energici, ma pur sempre rimanenti nell'orbita della classica economia capitalistica, fondata quasi esclusivamente sull'iniziativa individuale, sempre più numerosi invece divengono i paesi i quali tentano una radicale riforma del sistema economico, convinti che la crisi attuale non sia una crisi « nel sistema » ma « del sistema ». Le innovazioni attuate possono raggrupparsi in tre tipi: comunismo russo; corporativismo italiano; programma di restaurazione economica di Roosevelt.

Di fronte alla distribuzione di sussidi ai disoccupati, che trova la sua applicazione massima in Inghilterra, si preferisce in questi Stati un vasto programma di lavori pubblici (inforestamento: Stati Uniti; lavori stradali: Italia); di fronte a una crescente e in buona parte fittizia espansione del credito, si preferisce di cercar di rialzare le industrie attraverso una più proficua e lungimirante opera di istradamento e di controllo delle iniziative private, in base alle esigenze del paese. Nell'Italia, che anche normalmente si trova a dover lottare contro avversità naturali non lievi, quali la mancanza quasi assoluta di miniere di ferro e di carbone, come di tutti, si può dire, i minerali, e la dipendenza dall'estero per prodotti, anche agricoli, di primissima importanza, i mezzi con cui si tenta di vincere alcuni di questi inconvenienti sono: la sostituzione dell'energia elettrica, abbondantissima, specie allo stato potenziale, in Italia, all'energia del vapore, in buona parte delle industrie, ed anche, anzi soprattutto, nelle ferrovie. A sopprimere la soggezione a paesi stranieri (Stati Uniti, Russia) per il frumento, è stata ingaggiata la battaglia del grano. Certo è evidente che l'incremento estensivo di questa cultura non può non provocare la limitazione di altre culture, a meno che i nuovi territori non siano sottratti alle paludi attraverso un'ampia opera di bonifica; ma non meno vigorosa è l'intensificazione della cultura. Per contro negli Stati Uniti l'opera del governo tende a limitare alcune culture (tra cui quella del grano); ma tutti questi sistemi economici (comunismo e corporativismo) o di riorganizzazione economica (piano di Roosevelt) hanno in comune il vigorosissimo intervento statale.

Del secondo di questi — corporativismo — che è ormai giunto, attraverso un lento ma sicuro processo, nella sua fase culminante di attuazione, e che va guadagnando terreno nell'Europa centrale, diremo nel prossimo capitolo, poichè esso segna un ulteriore sviluppo, dell'associa-

zione operaia, della coalizione capitalistica e dell'intervento statale insieme. Qui diciamo brevemente degli altri due tipi soltanto.

La Russia presenta un'esperienza d'economia completamente diretta e regolata dallo Stato; in più di tre lustri il marxismo russo ha tuttavia assunto aspetti diversissimi l'uno dall'altro, diversissimi anche per quanto riguarda le condizioni di vita del lavoratore. Parlare di salario per l'economia russa — almeno per alcune delle sue fasi — non avrebbe che un limitato senso se ci si riferisse alla comune interpretazione di questo vocabolo; si tratta di un salario in buona parte pagato in natura, e per certi riguardi di un reddito composito, la cui complessiva entità non è facilmente calcolabile.

Come è noto, la storia economica della Russia va divisa in almeno tre grandi periodi: comunismo integrale ottobre 1917-marzo 1921; fino al 1927; dal 1927 ritorno a un nuovo tipo di comunismo integrale attraverso il piano quinquennale.

I primi tre anni di comunismo integrale è ben risaputo quali effetti abbian portato: la rivoluzione che doveva portare la classe lavoratrice a una nuova era di potenza economica e politica, la riduceva invece alla miseria; cinque milioni di lavoratori russi perirono nell'inverno '20-21. Il livello del reddito operaio discende fortemente, al disotto del minimo di esistenza; i salari reali sono di circa un terzo inferiori ai salari reali anteguerra.

Il 21 marzo 1921 Lenin instaura la nuova politica economica, che è un compromesso tra il capitalismo ed il comunismo; la piccola industria e il piccolo commercio libero risorgono; risorge l'agricoltura e la proprietà fondiaria individuale, risorge il salario quale è inteso in civiltà capitalistica. Ritornata a un regime più vicino all'ordine naturale, risospinta dall'interesse personale, l'economia russa riprende vigore, il rendimento agricolo ed

industriale aumenta, i prezzi ridiscendono. Ma nel frattempo il principio dell'eguaglianza tra gli individui, che aveva portato alla divisione in parti uguali tra i contadini dei grandi domini appartenenti all'aristocrazia, alla chiesa e all'imperatore, e che lungi dal fruttare il benessere generale avevan fruttato il generale malessere, scompare. La proprietà si accentra di nuovo nelle mani dei contadini più abili ed intraprendenti, i quali raggiungono una nuova prosperità e costituiscono una nuova borghesia. Accanto a questa si formano la borghesia cittadina costituita dai più abili commercianti ed industriali, i quali nella concorrenza concessa dalla Nep sono riusciti ad assicurare il benessere della loro azienda. Per contro naturalmente quella parte di lavoratori indipendenti che aveva ceduto la propria terra ed il proprio commercio, ritorna nelle condizioni del salariato. Ma la loro condizione migliora grandemente rispetto al periodo che precede: il salario medio mensile che da rubli 30,49 era sceso a  $\frac{1}{3}$  preciso di tale somma nel 1931 (rubli 0,15), risale gradatamente durante il periodo della Nep fino a raggiungere un livello superiore a quello dell'anteguerra (rubli 32,14). Andamento simile si scorge per il salario medio giornaliero, il quale tuttavia non torna a raggiungere il periodo anteguerra: segno dunque che il numero delle giornate lavorative per mese è aumentato. Per contro fortemente diminuito è il numero delle ore di lavoro, come mostra il fatto che il salario medio orario, il cui andamento è peraltro conforme ai due precedenti, raggiunge un livello di gran lunga superiore a quello dell'anteguerra (1913 kopeki 11,2; 1926-27 kopeki 18,6). Particolarmente notevole è la rapidità di ripresa ed il miglioramento raggiunto dai salari di alcune industrie: cuoio, generi alimentari; per contro segnano un regresso notevole l'industria mineraria e la metallurgica. L'incremento del livello dei salari prosegue con lo stesso ritmo fino al

biennio 1926-29. I salari dell'industria elettrotecnica che già erano i più elevati raggiungono un primato incontrastato, mentre altri salari retribuenti lavori pur essi qualificati e tecnici (industrie tipografiche e di prodotti chimici) pur prendendo parte al movimento di rialzo vedono tuttavia operarsi una tendenza al livellamento con gli altri salari. In genere può dirsi infatti che una tale tendenza si attui, a prescindere da singoli spostamenti: da una escursione dei salari di 73,6 su una media 100 nel 1913 si passa ad una escursione di 46,1 su media 100 nel 1927-29. Le medie ufficiali per l'industria stabilita dal Consiglio Superiore dell'Economia Nazionale dell'U. R. S. S. in base a quattordici rami principali di industrie, presentano un livello salariale più elevato, e peraltro un ritmo di elevamento fortemente decrescente, tanto per i salari mensili, quanto per quelli giornalieri. Anche la diversificazione tra le singole categorie di lavoratori tende a spostarsi e negli ultimi due anni a diminuire. Di fronte a una media dei salari dell'insieme dei lavoratori industriali che passa da rubli cervonzi 41,21 nel 1924 a rubli cervonzi 77,51 nel 1929, le cifre corrispondenti per gli impiegati sono 69,86 e 122,83; mentre per le operaie sono 27,50 e 56,28, e per i fanciulli 16,77 e 26,03 nel 1927. Il salario femminile raggiunge così i due terzi di quello maschile. Le classi di lavoratori meglio retribuiti accolgono a mano a mano un numero crescente di operai.

Queste cifre messe in relazione col movimento del costo della vita e lo sviluppo del commercio privato e cooperativo di fronte al commercio di Stato, danno già una sufficiente idea della rinascita dell'economia russa durante il periodo della Nep (1).

---

(1) Cfr. ZAGORSKY, *Les salaires et la réglementation des conditions du Travail dans l'U. R. S. S.* (Bureau Int. du Travail), Genève 1930.

Nel 1928-29 il livello dei salari reali in rapporto a quelli del 1913 oscillava secondo le differenti industrie da 81 a 201 per cento. Il più forte innalzamento s'era manifestato nelle industrie producenti beni di consumo corrente; in singoli rami d'industria si eran verificati spostamenti comparativi (abbassamento dei salari dell'industria metallurgica rispetto a quella tipografica, e dell'industria tessile rispetto a quasi tutte le industrie).

Ma i salari registrati dalle statistiche ufficiali non rappresentano il reddito totale dei salariati. Al di fuori dei salari cosiddetti individuali esisteva una serie di prestazioni complementari rappresentante una parte del reddito nazionale che veniva distribuito non a titolo di remunerazione del lavoro, ma a titolo di partecipazione a quel reddito assunto. Questa «parte collettiva ovvero socializzata del salario» comprendeva prestazioni di assicurazioni sociali, alloggio, servizi comunali, insegnamento, servizio sanitario, vestiario, luoghi di ritrovo, beni di prima necessità, ecc. Tale parte è stata valutata dagli organi ufficiali a circa un terzo del salario individuale; stima per varie ragioni eccessive, e del resto non facilmente attuabile; quel ch'è certo, peraltro, il salario reale ne veniva notevolmente annientato (1).

Tuttavia tale politica economica, rappresentando il riconoscimento della sconfitta del marxismo, non poteva essere accettata ai dirigenti del movimento sovietico, la cui autorità veniva messa a serio repentaglio. Malgrado la caduta di Trotzky, sostenitore estremistico di un ritorno al comunismo integrale, Stalin, ottenuta la maggioranza nel 15° congresso del partito, fece suo il programma già da lui combattuto dell'esiliato Trotzky, e tentò il ritorno all'indirizzo del periodo 1917-21 attraverso il piano quinquennale

---

(1) Cfr. ZAGORSKY, *Les salaires* cit., p. 198.

agricolo industriale. A tale reazione si opponeva naturalmente la nuova classe borghese in ispecie la borghesia agricola dei kulaki; una lotta senza quartiere, dapprima economica, infine una caccia sanguinaria fu organizzata contro di questi; migliaia di uomini vi furono impiegati; l'imposta, l'incetta, il fucile furono le armi usate. I kulaki resistettero a lungo, ma infine quella parte di essi che non potè emigrare o non fu nè uccisa nè esportata, dovette piegarsi alla nuova politica staliniana. Kolhosi e Sovhosi, comunità collettive e statali agricole furono organizzate; e per quanto negli uni siano i lavoratori stessi come membri della collettività padroni dei beni, dei capitali, degli animali, che dal loro individuale dominio sono stati ridotti a proprietà collettiva, negli altri sia invece lo Stato proprietario di tutto, le condizioni di lavoro non mutano molto. Organizzazione quasi militare: brigate comandate da brigadieri, i quali, responsabili verso il capo della comunità, controllano il lavoro compiuto dai singoli, che — se non inferiore ad una quantità minima — dà diritto ad una corrispondente parte nella distribuzione del reddito netto comune, il quale ha già subito il prelevamento della parte spettante allo Stato come imposta e come retribuzione del capitale da esso prestatato. In tal modo il reddito del lavoratore agricolo è fortemente ridotto, perchè alla diminuzione della parte percentuale di reddito agrario a cui il lavoratore ha diritto, fa riscontro un aumento troppo piccolo della produzione causata dall'imperfezione dei mezzi tecnici che si son voluti introdurre, dalla disorganizzazione dell'azienda agricola e dall'ostilità dei membri che la costituiscono verso l'idea che la governa. Tale stato di cose accoppiato al sopravvenire della crisi, ha prodotto una nuova caduta dei salari o meglio del reddito del lavoratore russo; la carestia dei generi alimentari da un lato, dall'altro la scomparsa di ogni benessere (lo spazio individuale di abitazione ritenuto sufficiente — quando esiste — è di sei metri, ivi compreso



letto, studio, gabinetto di toilette) hanno terribilmente abbassato il tenore reale di vita.

- Non diverso è il risultato ottenuto nel settore industriale, dove l'applicazione del piano quinquennale ha spinto la Russia su di una via di rapidissima tecnicizzazione, proprio nel momento in cui nelle altre parti del mondo, scorgendo in questo una delle cause della crisi attuale, si tende a ritornare verso forme meno progredite di produzione. Ma le grandi fabbriche impiantate con vedute veramente colossali non sono quasi mai al caso di funzionare secondo il ritmo preconizzato, e a causa dell'impreparazione delle maestranze, e a causa della non adatta ubicazione. Il danno della produzione è risentito specialmente dalla classe lavoratrice, e in Russia, tolto di mezzo lo Stato, tutto è classe lavoratrice. Il livello nominale dei salari è andato crescendo a causa dell'inflazione monetaria, ma i salari reali sono senz'altro diminuiti. Anche i salari pagati in natura sono infatti del pari diminuiti, meno tuttavia della riduzione del valore reale dei salari monetari; la parte riservata a questi ultimi è pertanto andata crescendo, mentre per altra via — cosa che parrebbe quasi contraddittoria — il baratto tende a rivivere negli scambi individuali. La parte di salario che era in natura si è andata riducendo, benchè il lavoratore la preferisca, perchè col baratto di essa può assicurarsi gli oggetti che cerca, a condizioni più vantaggiose che non col denaro. I magazzini di Stato sono quasi sempre sforniti dei beni di prima necessità, i magazzini liberi hanno prezzi astronomici. In tal modo il piccolo commercio individuale, che è peraltro proibito, presenta vantaggi che lo ripagano della sua estrema limitatezza. Tutto ciò è nello stesso tempo segno e causa di condizioni di vita disagiatissime, di potere di acquisto individuale ridottissimo, di reddito collettivo ed individuale non meno scarso di quello agricolo: anche in questo campo dunque il ritorno al comu-

nismo integrale ha causato un progressivo annullamento della rinascita delle condizioni economiche della classe lavoratrice che la Nep aveva consentito.

Di fronte a questo stato di cose il Governo Sovietico si è indotto a riduzioni di imposte e ad una serie di misure atte a ravvivare la produzione e a risollevare le condizioni della classe lavoratrice, poichè è stato ufficialmente riconosciuto che in buona parte dal suo scarso sostentamento dipende la scarsa produttività del lavoro. Tuttavia ognuna di queste misure non può che allontanare l'economia russa dall'applicazione comunistica (1).

Dall'autunno 1929 alla primavera 1933 la situazione economica degli Stati Uniti è giunta a tal punto da render evidente la necessità di ricorrere a misure energiche, piuttosto che lasciar il compito di risolvere la crisi al gioco meccanico delle forze economiche. L'indice dell'impiego (1926-100) da 98 e 6 in marzo 1929 era caduto a 55 e in marzo 1933: il numero dei disoccupati si aggirava tra i dodici e i quattordici milioni; a questo si aggiungeva la disoccupazione parziale per la soppressione delle ore supplementari. In conseguenza il reddito salariale era passato da 103 e 9 in marzo 1929 a 33 e 4 in marzo 1933. Esorbitano dal presente studio i dati relativi alle condizioni generali dell'economia: depressione dei prezzi all'ingrosso quasi del 50 % per i prodotti dell'industria, molto più che del 50 % per i prodotti dell'agricoltura; riduzione, anche superiore al 50 % (talvolta al 90 %: gomma, o quasi: automobili) del volume della produzione; riduzione enorme dei benefici delle società, tali da passare

---

(1) Cfr. Lucius, *Rénovation du capitalisme*, Paris 1933, pp. 210-226; Ciocca, *Giudizio sul bolscevismo*, Milano 1933, particolarmente cap. 1°, 5° e 6°; e gli autori da noi citati nello studio « I lavoratori russi nell'economia sovietica », nell'« Economia Italiana » pp. 401-409.

da vantaggi di miliardi a deficit di milioni se non di miliardi; ripercussione esasperata sul mercato finanziario tale da produrre una caduta dell'indice delle azioni ordinarie da 225 a 43; condizioni ancor più disastrose dell'agricoltura, meno prospere già nel 1929, sopraffatte da carichi ipotecari insostenibili: crack bancario dilagante; depressione morale ancor più grave.

Questo sfacelo totale aveva reso la popolazione e gli organi di governo favorevoli all'instaurazione di una politica energica, di una forma spinta d'intervento statale nei fenomeni economici, la quale tuttavia non ha coinciso — come è avvenuto in altri paesi (Italia, Russia, Germania) — con un mutamento di indirizzo politico con l'avvento di un nuovo Presidente (Roosevelt).

Gli elementi più notevoli di questo vasto piano di riorganizzazione economica, che lo stesso Roosevelt appunto dice coordinati in un unico sistema e non norme disorganizzate e singole, sono il *National Industrial Recovery Act* e l'*Agricultural Adjustment Act and Emergency Farm Mortgage Act* ed inoltre un'altra dozzina di leggi meno importanti. Tutto il piano ha come mira indiretta il miglioramento della classe lavoratrice. La parte più attinente ai salari può così riassumersi.

*National Industrial Recovery Act.* Tutte le industrie debbono adottare codici di concorrenza leale, i quali son destinati a raggiunger due obbiettivi: l'indipendenza industriale e il miglioramento della situazione della classe operaia, «nessuna impresa potendo esistere che a condizione di retribuire i suoi lavoratori al disopra del salario vitale» inteso come «qualcosa di più che il semplice mezzo di sussistenza e cioè quello che assicura una vita possibile» (1). Attraverso tale miglioramento si può infatti raggiungere un più saldo equilibrio della produzione e una più vasta possibilità di consumo, atta ad assorbire la sovrapproduzione degli stabilimenti americani. La parola

d'ordine lanciata a tutte le imprese è di aumentare il numero di operai impiegati diminuendo il numero delle ore per operaio, ma conservando inalterate le retribuzioni: cosa impossibile per una singola industria la quale verrebbe schiacciata dalla concorrenza, resa possibile invece dalla generalità del provvedimento, assicurata dal controllo governativo. Ogni qualvolta infatti le associazioni di produttori delle differenti industrie non riescono ad accordarsi per adottare un codice di concorrenza leale, il Presidente ha per legge il diritto d'imporlo; e solo alle imprese che abbiano aderito a tali codici è connessa la licenza che l'autorizzi a produrre. Ciascuno di questi codici comprende disposizioni relative alle contrattazioni collettive, alla durata del lavoro, ai salari e via dicendo.

a) *Contrattazioni collettive*. I salariati hanno diritto di organizzarsi collettivamente e di scegliere direttamente i loro rappresentanti, senza che l'imprenditore intervenga in tale organizzazione ed in tale scelta o in qualsiasi delle attività di essa organizzazione. A nessun salariato potrà essere imposta o vietata l'appartenenza a quale si sia di tali organizzazioni.

b) *Durata del lavoro*. Si aggira tra le 33 e le 40 ore settimanali tendendo a quest'ultima cifra.

c) *Salari*. Sono fissati salari minimi; talvolta vengono stabiliti particolari saggi a seconda i distretti o a seconda le differenti categorie di lavoratori.

d) *Condizioni di lavoro*, particolarmente rilevanti per il lavoro femminile ed infantile. Il limite minimo di età tende ad elevarsi intorno ai 16 anni.

Oltre i codici liberamente stabiliti per le differenti industrie, il Presidente degli Stati Uniti ha elaborato il

---

(1) ROOSEVELT, *An industrial Covenant*, American Federationist, luglio 1933, p. 681 sgg.

*Blanket code*, a cui molte industrie ed imprese hanno aderito, contenente disposizioni simili alle precedenti.

Il *National Industrial Recovery Act* viene completato da un vasto piano di lavori pubblici, espletato attraverso il sovvenzionamento dei governi dei singoli Stati col concorso del governo federale.

*Agricultural adjustment act and Emergency farm mortgage act.* Questa legge prevede una limitazione della coltura di alcuni prodotti, una sistemazione del carico ipotecario, un'espansione del credito agrario. Nessuna disposizione particolarmente notevole e caratteristica in materia di salari, tranne le conseguenze generali solite, e le conseguenze particolari specialmente relative ad alcune categorie di lavoratori, come risultato della riduzione di queste coltivazioni (cotone, grano, mais, riso, tabacco, ecc.).

*Altre misure.* Tralasciando quelle, di gran lunga più numerose, relative alla riorganizzazione delle finanze pubbliche ed alle questioni bancarie e finanziarie in generale notiamo solo brevemente quel gruppo che concerne la disoccupazione (*Unemployment Relief Act, Federal Emergency Relief Act of 1933, National Employment Service Act*): istituzione di uffici di collocamento, sussidi concessi con l'ausilio del governo federale dal governo dei singoli Stati, sussidi in natura, assistenza medica, ecc.

Questo piano del Presidente Roosevelt è ancora nella sua fase di applicazione; esso ha incontrato nè poche nè piccole difficoltà; ai codici di concorrenza leale hanno opposto una fiera resistenza validi gruppi regionali ed industriali di imprese, particolarmente notevoli in alcuni centri (New York); il duello Roosevelt-Ford ha costituito l'ostacolo più aspro incontrato dal piano. Le constatazioni dunque che si posson fare sui suoi risultati sono allo stato attuale minime; dal mese di luglio gl'indici dei salari dell'impiego e della produzione hanno segnato un movimento di ascesa; non si hanno elementi sufficienti

tuttavia per attribuirlo ad una duratura ripresa piuttosto che alla fluttuazione stagionale (1). Peraltro in questo campo non è agevole arrischiare previsioni: solo l'effettivo svolgimento dei fatti potrà dire quanto grandi siano i benefici che il piano Roosevelt è capace di apportare non agli Stati Uniti, ma al mondo intero. Senza peccare di eccessivo pessimismo si può tuttavia non nutrire grande fiducia nella politica finanziaria che è a base di tutto il piano: il processo di svalutazione del dollaro, attuato al di là di quanto pareva ragionevole anche ai più audaci economisti, quali lo Sprague, minaccia di annullare quello stimolo che alla ripresa industriale vorrebbe fornire la nuova espansione creditizia. Se l'origine della crisi attuale può farsi risalire al boom finanziario 1925-29 come a una delle sue cause finanziarie principali, non può parere misura del tutto saggia l'estenuare il mercato dei capitali con una espansione del credito, sia pure ottenuta attraverso le finanze pubbliche e, piuttosto che con prestiti da privati, col mezzo per tanti rispetti più pericoloso della inflazione monetaria. Questo sistema, se presenta infatti non meno dell'altro il danno di dissanguare il risparmio, presenta in sovrappiù quello di svalutare il medio circolante, con nocimento — se non altro futuro — dell'industria e del commercio. A prescindere quello che possa essere il benefico effetto di altri elementi del piano Roosevelt, questa parte della politica monetaria e finanziaria che lo costituisce pare più adatta ad aggravare gli effetti della crisi, anziché a curarla fin d'oggi radicalmente e coraggiosamente (2).

---

(1) BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *La lutte contre la crise aux Etats Unis*, Ginevra 1933; REVUE INTERNATIONALE DU TRAVAIL, dicembre 1933, p. 799 sgg.: « *Le programme de redressement aux Etats Unis* »; BUTLER, *L'oeuvre de redressement économique aux Etats Unis*, in *Revue Int. du Travail*, gennaio 1934.

(2) Opportune osservazioni in MUSCO, *La moneta di Roosevelt*, Il Mattino, 21 gennaio 1934.

## CAPO II.

### IL SALARIO IN RELAZIONE ALLA POLITICA ECONOMICA ED AL CONTRASTO TRA CAPITALE E LAVORO

*(Influenza esercitata sul salario dalla legislazione sociale e dal protezionismo. Influenza esercitata sul salario dalle associazioni operaie e delle coalizioni capitalistiche. Azione concorde e fusa della legislazione e delle associazioni: associazioni create e controllate dallo Stato: il regime corporativo.)*

Instauratasi l'economia capitalistica, introdotta la macchina, creata la fabbrica, il dominio e i benefici della produzione si accentrano nelle mani di pochi, mentre gli antichi artigiani indipendenti si trasformano in operai salariati, in quel tipo di salariato proletario che, alla mercè completa dell'imprenditore, vede la sua mercede ridotta a una mercede di fame. Dottrine filosofiche compiacenti, dottrine economiche che trasformano la realtà contingente in realtà necessaria, spiegano e giustificano a modo loro il fenomeno.

Ma la reazione non tarda a venire: la consuetudine di vita incomincia a creare la coesione dei lavoratori, e l'unione fa la forza; mentre il proletariato, acquistata altresì coscienza del suo valore politico, raggiunge anche in questo campo sempre nuove conquiste. Ed ecco quindi due forze che tendono al miglioramento delle condizioni operaie: la forza della classe raccolta nelle associazioni;

la forza dello Stato, divenuto sollecito dei diritti del lavoratore.

Queste due forze, che agiscono non sempre in perfetta concordanza di fase e di direzione, hanno due campi distinti di prevalente azione: l'una — la forza statale, attraverso la legislazione sociale — giunge al miglioramento delle condizioni sanitarie, igieniche, morali dei lavoratori (ivi compresa la limitazione delle ore di lavoro, del lavoro infantile ecc.); l'altra — la forza unionistica — tende all'aumento del saggio dei salari.

In seguito il movimento unionistico parzialmente degenera: le richieste degli operai si fanno intempestive o eccessive, dannosa l'ostilità a decrementi pur necessari, egoistica ed esclusivistica l'azione dei sindacati. L'espansione del movimento operaio, raggiunge il campo politico, specie nel comunismo, sperimentato dalla Russia in forma affatto differente da quella teorica, ma in ogni caso inadeguato a risolvere il problema economico-sociale del capitalismo.

D'altro canto l'opera legislativa non può utilmente invadere il campo riservato alla competizione delle forze economiche, per evitare le sperequazioni di queste; essa è qualcosa di troppo rigido e lento per poter soddisfare i bisogni di una realtà multiforme e mutevole.

Di fronte al naufragio di queste due tendenze, e di fronte al bisogno crescente di una soluzione del malessere che travaglia la produzione e l'intero meccanismo economico, il corporativismo costituisce una creazione originale, che dà alle parti contrastanti una forza superiore e cosciente che le domini in nome e per il benessere della produzione nazionale, e assicura alla funzione normativa competenza quando proviene dallo Stato (mediante la costituzione del potere legislativo con rappresentanti del campo economico) e vigore quando proviene dalle contrattazioni collettive,



che costituiscono la parte più aderente alla realtà e più sicuramente adeguata ad essa.

Attraverso la corporazione, il fine stesso del benessere della produzione in sé dirige la produzione stessa. Si tratta di una rinnovazione economica profonda, che modifica i rapporti economici in base a ipotesi, a vincoli, che — come dice l'Einaudi (1) —, sono solo in parte identificabili nel momento attuale, perchè ancora in fase di evoluzione.

§ 1. — *Influenza esercitata sul salario dalla legislazione sociale e dal protezionismo.*

Il liberismo avrebbe un'applicazione indiscutibilmente errata per quanto riguarda le condizioni di lavoro e la determinazione dei salari. Anche i moderni sostenitori del libero scambio e temperati fautori del libero gioco delle forze economiche si astengono giustamente da un'opinione che si troverebbe ormai in contrasto con numerosi e non discutibili fatti reali.

Diceva il D'Argenson che le leggi hanno il solo risultato di « sostituire l'intrigo all'emulazione. Molte cose procedono ancora mediocrementemente, solo perchè l'azzardo le ha sottratte finora alla pretesa polizia legislativa, la quale invece di promuovere i progressi, li ritarda. L'allontanamento degli ostacoli è tutto ciò che abbisogna al commercio. Esso non domanda all'autorità pubblica se non che buoni giudici, repressione del monopolio, protezione eguale a tutti i cittadini, moneta invariabile, strade e canali; tutte le altre cose sono viziose e tanto più nociono allo Stato in quanto che derivano da uno zelo

---

(1) EINAUDI, *Trincee economiche e corporativismo*, Riforma Sociale nov dic. 1933.

malinteso, il quale ha dei partigiani nelle persone in autorità, onde il disinganno è opera dei secoli » (1).

Al contrario la legge di domanda ed offerta, che domina il mercato delle altre merci, non è adatta a regolare il mercato del lavoro, poichè invece di creare la libertà di contrattazione, creerebbe il dispotismo di una delle due parti, cioè dei datori di lavoro: ci troviamo infatti innanzi ad un caso di monopolio unilaterale (2), che non vien meno — come si vedrà — neppure ad opera delle associazioni sindacali, dei contratti collettivi. Nè funzionano qui automatismi riequilibratori, poichè anzi più si abbassano i salari, più cresce il numero degli operai, poichè saranno costretti a cercar lavoro, per integrare le necessarie sussistenze, i rimanenti membri della famiglia, donne e fanciulli. Nè esiste quell'altro benefico fattore che è una speculazione ben istradata, la quale riesce a livellare le troppo forti oscillazioni dei prezzi; non può esistere, perchè non è possibile conservare il lavoro nei momenti in cui abbonda, per riservarlo a quelli in cui relativamente scarseggia.

Come è evidente, poichè il presupposto della necessità di intervento statale è data dalla incorrispondenza costante tra offerta e domanda di lavoro, tale necessità è sorta solo quando si è manifestata questa incorrispondenza.

Nel Medio Evo piuttosto che abbondanza si aveva scarsità di mano d'opera; onde appariva necessario de-

---

(1) Queste idee del D'Argenson sono riassunte in GRAZIANI, *Sul principio del « laissez faire »*, in Studi nelle Scienze Giuridiche e Sociali pubbl. dall'Ist. di Esercitaz. presso la Facoltà di Giurispr. di Pavia, Vol. XIV, 1930; pag. 32 sg. Studi in onore di Camillo Sup'no.

(2) Cfr. LORIA, *Il salario*, capo II. In senso contrario si esprimono l'EDGEWORTH e il PRICE.

terminare piuttosto i massimi che i minimi dei salari. Anche i teologi ritenevano riprovevoli i salari eccessivamente elevati (1).

I termini del problema si invertirono nel secolo scorso, con lo sviluppo della grande industria, con l'introduzione delle macchine, che ha segnato, almeno nella sua fase iniziale, la rovina, l'impoverimento, l'asservimento della classe dei lavoratori (2).

Ma come anche prima di quell'epoca possiamo scorgere degli accenni a questa nuova esigenza (si ha una legge di Elisabetta d'Inghilterra nel 1562, e Martin Saint Léon, nella *Histoire des corporations des metiers*, cita un documento del 1270), così bisogna attendere fino alla guerra perchè tale esigenza venga soddisfatta in modo notevole.

Durante la conflagrazione le difficoltà enormi createsi per la vita economica di ciascun paese, l'interesse aumentato da parte dello Stato alle sorti della produzione, la corrente di ingerenza e di autorità statale resa necessaria dal momento, favorirono nella maggioranza degli Stati una cospicua fioritura di legislazione sociale.

Stabilita la pace, il Trattato di Versailles (parte XIII) pone le basi internazionali di questa attività dello Stato, in termini che, se son potuti parere un momento sorpassati, non lo paiono più adesso, in seguito alla crisi mondiale scoppiata nel '29.

In ordine cronologico, si possono notare come paesi che presentano il maggiore sviluppo di norme legislative concernenti il regolamento delle condizioni di lavoro:

---

(1) Cfr. J. BRAUTIS, *Les théories économiques au XIII e XIV siècle*.

(2) Cfr. DE LUGO, *De justitia et de jure*; BONACINA, *De contractibus*; ALBAN DE VILLENEUVE, *Recherches sur la nature et les causes du pauperisme*; e l'Enciclica « *Rerum novarum* », di LEONE XIII.

Nuova Zelanda, Federazione Australiana, Gran Bretagna, Stati Uniti di America, Francia, Messico, Canada, Argentina, Austria, Romania, Uruguay, Germania, Sud Africa, Unione Russa, Italia.

L'accennare ad alcune di queste legislazioni eccederebbe assolutamente i limiti di generalità che ci dobbiamo imporre. E' di uso delineare almeno la legislazione sociale della Nuova Zelanda, come a caso primigenio e tipico; in sua vece noi ricorderemo il più brevemente possibile quei caratteri e quegli istituti che più diffusamente si riscontrano.

E' appena il caso di notare che da questo « tipo » si allontana fondamentalmente il tipo russo, ed anche notevolmente quello corporativo italiano, sul quale ci soffermeremo alcun poco, ed a cui si vanno avvicinando sempre più alcuni paesi dell'Europa Centrale. Degna di nota è anche l'ampia innovazione che si va creando attualmente negli Stati Uniti di America.

L'intervento legislativo dello stato può tendere a molteplici fini e manifestarsi in diverse specie di disposizioni, che si possono raggruppare come segue,

A. — *Disposizioni tendenti a introdurre misure che riguardino la sicurezza e la salute degli operai.* Queste disposizioni sono tanto più utili quanto più sono minuziose e particolareggiate, specifiche per le varie industrie. Possono giungere fino a vietare determinati processi tecnici (ad. es. fabbricazione di fiammiferi con zolfo giallo o bianco) od economici (ad. es. sweating system). Ai vantaggi indiscutibili che presentano non si contrappone nessun serio svantaggio.

A quest'ordine di disposizioni appartengono anche quelle tendenti a limitare il numero delle ore lavorative (1).

---

(1) V. per tutte le questioni inerenti alla durata del lavoro, per un esame

B. — *Disposizioni che stabiliscono misure speciali di protezione e di previdenza* (assicurazioni contro gli infortuni, la vecchiaia e le malattie; interdizioni del truck-system, delle multe ecc.). Anche queste di indiscussa opportunità (1).

C. — *Disposizioni tendenti a creare organi di conciliazione e di arbitrato per gli eventuali contrasti fra capitale e lavoro*, costituenti due stadi progressivi che possono coesistere od esister separatamente, e danno luogo, specie il secondo, anche a forme procedurali speciali, di solito più brevi e semplici delle normali.

In tal modo il diritto si sostituisce alla lotta di classe e sopprime i deleteri mezzi di questa — scioperi e serrate — così come ha soppresso il ricorso alla forza bruta tra gli individui.

L'oggetto di tali controversie è nella gran maggioranza dei casi l'entità del salario; una soluzione quindi più radicale consiste nel *prevenire* tali controversie, determinando anticipatamente il livello dei salari. Esistono infatti:

D. — *Disposizioni tendenti allo stabilimento autoritario delle condizioni di lavoro — durata e salario —*. Il campo di applicazione di tali disposizioni può essere limitato al solo lavoro femminile e infantile, ed in tal senso esse sono largamente diffuse e quasi universalmente riconosciute opportune; possono ad ogni modo esercitare un'influenza notevole anche sul lavoro dell'operaio maschio adulto.

Ma una tendenza oggidì prevalente estende l'intervento legislativo in molti Stati alla totalità degli operai.

---

comparato delle varie legislazioni, per le intese internazionali in materia: L. GANGEMI, *Il problema della durata del lavoro*, Firenze 1929.

(1) Queste due prime categorie di disposizioni legislative, per quanto siano le più ampie, non rientrano tuttavia nel limitato oggetto del nostro studio (salario).

Lo Stato quasi mai avoca al potere legislativo la determinazione dei salari, perchè questo sistema sarebbe troppo rigido e di troppo lenta reazione. Solitamente, tale compito viene affidato a organi di tre tipi ; a) consigli d'industria ; b) consigli centrali ; c) corti arbitrali. Gli organi dei primi due tipi provvedono alla fissazione dei limiti minimi generali e delle condizioni di lavoro, svolgendo insomma un'opera preventiva ; le corti arbitrali al contrario dirimono le controversie che eventualmente fossero sorte, ed hanno insomma una funzione per così dire repressiva in singoli casi concreti. Consigli d'industria e consigli centrali possono coesistere, o l'uno dei due venir a mancare ; in tal caso il consiglio centrale è assistito da vari consigli minori, competenti per le varie branche ; o i consigli d'industria sono raggruppati in consigli regionali coordinati o meno tra di loro. Spesse volte tutte le funzioni vengono assommate in un organo solo ; talvolta (ad es. Nuova Zelanda) sono addirittura attribuite alla corte arbitrale : comunque gli interessi delle varie classi sono sempre tutelati, componendo i consigli di membri competenti ed estranei, ed affidando la presidenza ad un membro estraneo, che si presume imparziale. Ove la scarsa cultura della classe dei lavoratori possa riuscire di pregiudizio alla salvaguardia degli interessi della classe medesima, la rappresentanza di questa in seno ai consigli può venir affidata ad estranei di maggior cultura, che diano affidamento di sapersi immedesimare nelle condizioni dei lavoratori.

I criteri posti a base di questo regolamento autoritario delle condizioni di lavoro possono essere : 1° salario vitale (inteso in conformità allo spirito dei tempi, e quindi non identificato con il costo minimo di sostentamento della famiglia operaia tipo), 2° salario di rapporto (estensione ad altre industrie dei salari praticati in alcune),

3° capacità di pagamento delle industrie (prese singolarmente e nel loro insieme), 4° rendimento del lavoro.

Veniamo a un esame più attento.

1°) Può venir determinato un unico e generale salario vitale, cioè minimo, per tutte le industrie, o piuttosto un salario di base e dei minimi particolari per ciascuna industria. Si rende nell' un caso come nell' altro necessario di valutare quale realmente sia questo minimo di esigenze, ed a quale espressione monetaria corrisponda: valutazione che vuol essere più precisa nel secondo caso, se questo vuole tener conto anche delle piccole differenze che esistono tra industria e industria: ma che sempre è arbitraria, nè può esser diversamente. I dati statistici, gli indici del costo della vita che servono a tale determinazione — talvolta come guida volontaria dei consigli, tal altra per perentorio ordine della legge — hanno essi stessi un valore e una sicurezza dubbia, più atti a dare un' informazione scientifica che ad avere un' utilità pratica immediata.

Tuttavia si tende attualmente a stabilire una costante correlazione tra le variazioni di tali numeri indici e quelle dei salari (ricordo la scala mobile di Roosevelt; anche in Italia gli operai e gli impiegati di alcune importanti società sono retribuiti con tale sistema).

2°) Il salario di rapporto, perchè possa esistere una possibilità di vantaggio, deve prendere per modello industrie fiorenti o comunque a cospicua retribuzione; ma anche in questo caso può trovare gravissimi ostacoli nelle diversità esistenti tra le singole industrie: diversità che esso tende ad annullare; almeno riguardo al salario, attraendo tutti i salari ad un livello medio. Da ciò è facile rendersi conto dei vantaggi e degli svantaggi che tale sistema sempre presenta. Soprattutto, ogni industria verrebbe a subire le ripercussioni delle crisi delle altre industrie con intensità ben maggiore di quanto non avvenga di solito.

3°) Svantaggi simili presenta la determinazione del salario in base alla capacità di pagamento delle industrie. Se si prende in considerazione la produttività di ogni singola industria, si causeranno continui ed inopportuni spostamenti di mano d'opera; se si considera la produttività generale dell'industria, si ricorre ad un criterio quasi astratto, sotto le apparenze del quale si tenderà, per forza di cose, a generalizzare il salario medio, ritenendolo normale: e tale nella contingenza esso è infatti, non perchè risponda *idealmente* alle normali esigenze, ma piuttosto perchè è il salario che determina le condizioni normali di vita e non viceversa (1). Si ritorna poi agli errori cagionati da simili astrazioni, in quanto, ad es., il salario medio salirà nei periodi di crisi, perchè la maggiore disoccupazione durante questi periodi si crea tra gli operai meno abili e quindi più scarsamente retribuiti (2).

4°) Infine la produttività del lavoro non può essere determinata agevolmente, perchè strettamente connessa alla produttività degli altri fattori della produzione. E' calcolabile piuttosto, secondo l'opinione del Pigou, la produttività marginale soggettiva dal punto di vista dell'imprenditore; applicazioni di questo principio appunto sono i salari minori agli apprendisti, i salari a cottimo, salari incentivi. Tutto ciò è indubbiamente equo, ma poichè l'equità non è sufficiente nel campo dell'economia, bisogna considerare se sia anche giovevole all'economia stessa. In tempi normali e fiorenti lo è indubbiamente; in periodo di crisi la produzione preferisce operai scadenti ma a retribuzione inferiore, perchè ad ogni

---

(1) Cfr. SUPINO, *Economia politica*, p. 511.

(2) ARIAS, *Economia nazionale corporativa*, Capitolo VII.



modo il mercato non offrirebbe sbocco a prodotti più abbondanti o di qualità migliore (1).

Circa i vantaggi e gli svantaggi del cottimo e delle altre forme accennate di salario, non è il caso di ripetere i rilievi già fatti. Occorre piuttosto notare che l'intervento legislativo negli altri campi può produrre indirettamente un effetto — in vario senso — anche sul livello dei salari. Così il divieto di scioperi e serrate (che poi in ultima analisi ripetono la loro origine dal livello dei salari appunto), giovando al benessere dell'industria (2), consente a questa una maggiore larghezza nel retribuir gli operai. Si forma così in questi la convinzione che gli scioperi risultano dannosi anche a loro medesimi (3), perchè solo dalla prosperità generale può scaturire il loro benessere, e la fiducia nella protezione dello Stato. Al contrario tanto le disposizioni che tendono ad evitare i rischi in cui potrebbe incorrere la salute o la vita degli operai, quanto quelle che provvedono alla sua assicurazione contro i rischi, i mali e la vecchiaia, tendono di per sé a decrementare il salario; queste ultime perchè impongono delle spese all'imprenditore, le prime e per la stessa ragione e perchè allargano l'offerta di lavoro per quei determinati impieghi. Tutto questo non toglie, naturalmente, la loro vitale utilità.

\* \*

Mentre all'intervento dello Stato nell'imposizione di norme igieniche, di assicurazioni o comunque provvi-

---

(1) CABIATI, *La crisi e i provvedimenti del governo*, Riforma Sociale 1933 (rist. in *Crisi del liberismo o errori di uomini?* Torino 1934).

(2) PIGOU, *Principles and methods of industrial deace*, cap. II.

(3) LORIA, *Economia politica*, p. 450.

denze di tal genere non vengono — come si è detto — opposte obiezioni di sorta, molte invece ne vengono fatte all'ingerenza dello Stato nella determinazione dei salari.

Alcune debbono ormai necessariamente cadere dinanzi alla realtà delle cose. All'ostilità delle associazioni operaie, nel timore di venire spodestate, è sottentrato il mutamento dei loro fini e delle loro attività; di ostilità non sarebbe poi mai possibile parlare nel caso che associazioni e legislazione siano fuse in un tutto unico ed organico, come in Italia. Ed i pronostici pessimistici sui risultati nulli — se non addirittura negativi —, che i provvedimenti legislativi hanno avuto in più luoghi ampia smentita: certo il raffronto si dovrebbe fare tra le condizioni di lavoro che si hanno vigente la legislazione sociale, e quelle che si avrebbero in sua mancanza: ciò non è possibile, ma la valutazione logica sopperisce a una tale impossibilità. Il salario *minimo* non è diventato *massimo*, come era stato vaticinato: le particolari abilità dell'operaio continuano a farne ascendere il saggio; e se la distanza tra i salari più alti e quelli più bassi è diminuita, questo è dovuto al miglioramento degli operai di abilità inferiore, e all'efficacia livellatrice dei procedimenti tecnici. La fissazione di tale salario minimo non ha irrigidito troppo le variazioni del salario, perchè la legge molto spesso concede di violare questo limite, in determinate condizioni; nè pretende di prescindere dalle possibilità dell'industria, perchè anzi la legge prescrive solitamente di tener conto di tali condizioni, e i Consigli incaricati di determinare il livello dei salari, poichè sono composti in parte da datori di lavoro, saranno al caso di ottemperare al volere della legge.

E se in un primo tempo non vi riuscirono, accorgendosi di aver preso misure eccessive, potrebbero ritornare sulle loro decisioni. L'opera dei Consigli (o qualunque sia il nome di questi organi) si è svolta quasi sempre

ottimamente: gl' imprenditori, senza il loro stimolo, non avrebbero probabilmente portato i salari a quel livello che pure è consentito dalle condizioni dell'industria e probabilmente giova tanto ai lavoratori quanto (in seguito) ai datori di lavoro. Gl' imprenditori sottostanno a timori ed imprevidenze che un organo competente può più facilmente superare.

Ad ogni modo, nessuno pensa di abolire le leggi solo perchè possono venir trasgredite.

Si è sostenuto che di quanto l'intervento legislativo riesce a far elevare i salari, di tanto deve necessariamente far aumentare la disoccupazione. Questa correlazione intesa così rigidamente è senz'altro errata; e se pure una diminuzione nel numero di operai impiegati potrà verificarsi, questo sarà un effetto iniziale (ad ogni modo i vantaggi sarebbero superiori dei danni) e molto probabilmente scomparirà in seguito al cresciuto benessere dell'industria, ottenuto mediante l'aumentato rendimento degli operai meglio retribuiti. Poichè qui si tratta di vedere quale influenza ha il sopravvento, solo la realtà può dare una risposta, ed essa ha dato torto a questa obiezione, così come ha notato la legge del fondo — salari di James e Jhon Stuart Mill: non esiste una quantità fissa e immodificabile di reddito destinato al lavoro, per cui ogni aumento della quantità debba produrre una diminuzione del numero; non esiste un imprescindibile rapporto tra capitale tecnico e salari.

Fino al Cairnes, si è detto che la legge può soltanto anticipare mutamenti che sarebbero destinati in ogni modo a verificarsi: prima di tutto sarebbe sempre un enorme vantaggio; ma poi, in base a che si può asserirlo? L'esperienza di questi ultimi tempi fa piuttosto ritenere che l'efficacia sua vada molto al di là di una semplice anticipazione di pochi anni.

Ancora oggi il Cornélissen sostiene addirittura che i provvedimenti legislativi potranno soltanto sanzionare e fissare una situazione di fatto vigente, con la conseguenza di inaridire tale situazione con l'astrattezza e l'inadeguatezza alla realtà che è propria di ogni legge (1). Si tratterebbe dunque non di *anticipare* avvenimenti futuri, ma anzi di impedire tale evoluzione! Inoltre secondo il Cornélissen — i fenomeni economici son troppo ampi e troppo ristretti al tempo stesso, per poter esser colti in una legge. Troppo vasti nella portata e nelle ripercussioni, troppo complessi nella multiformità dei motivi causali, perchè se ne possa stabilire una spiegazione, necessario presupposto della norma, al di là della innocente elaborazione scientifica. Troppo ristretti nella portata altresì, per avere peculiarità distinte che li individuano nello spazio, e li separano dagli altri *consimili* fenomeni, che pur in un certo senso si debbon considerare lo *stesso* fenomeno. Infatti, bisogni loro propri presenteranno le singole località, e le più arretrate di esse nello sviluppo economico non sapranno d'un balzo adeguarsi alle altre più progredite (basta pensare ai grandi centri e alle comunità rurali), e mal potranno rivestire una superficiale apparenza (quanto superficiale e quanto forse provocatrice di regredito progresso!) di osservanza della legge comune.

Vero è però, riconosce il Cornélissen (2), che risultato indubbio del provvedimento legislativo sarà di costringere — come poc' anzi rilevavamo per la località in stadio arretrato, ma qui invece per lo più provvidamente — i deboli e ritardatari a seguire l'evoluzione sociale, o a ritirarsi dalla competizione, con vantaggio della collettività

---

(1) CORNÉLISSEN op. cit., p. 500.

(2) CORNÉLISSEN, op. cit. p. 505.

Il che per altro avrà il suo rovescio svantaggioso di obbligare alla sosta quei che sono all'avanguardia. Risultato insomma sarà di ridurre verso i valori centrali i sintomi atipici del fenomeno, aberranti così verso gli alti come verso i bassissimi valori. D'altro canto, spesso volte la legge—e proprio nei casi in cui, applicata, sarebbe beneficamente efficace—non sarà addirittura osservata, o per le arretrate condizioni, o per la protervia ch'essa vorrebbe combattere. Allude ai provvedimenti che mirano a sollevare la classe operaia dallo sfruttamento più accanito da parte della classe capitalistica: son essi appunto che più di frequente si evadono e alla cui evasione presta ausilio l'operaio stesso, ch'è costretto, per il suo misero stato, a negare osservanza alla norma in suo favore, e a far causa comune col suo oppressore.

E ci son poi dei mali dell'attuale fase dello svolgimento economico, che sono inevitabili perchè strettamente connessi con esso, e perchè, soppressi, cederebbero il passo a mali peggiori: nocimento della produzione da un lato, perdita di quel sia pur misero e lacrimato guadagno, dall'altro.

Anche il provvedimento protettivo, la riduzione delle ore di lavoro per esempio, può risolversi in danno per l'operaio sotto questo punto di vista: ch'essa faccia prescegliere ancor più dall'imprenditore il lavoro a domicilio, onde sfuggire alla norma di legge. E il salario sarà indarno fissato dal legislatore nel suo limite minimo chè anche qui la provvida valvola del lavoro a domicilio, od altra, sarà pronta a soccorrere l'imprenditore a nuovo danno dell'operaio.

Ancora. La legge prescrivente un minimo di salario incida, per ipotesi, in un periodo economicamente prospero. E' il momento più favorevole perchè essa sia applicata: e lo sarà infatti. Ma il capitalista non vorrà addossarsi la novella sposa, nè l'imprenditore potrà forse

ripartire su altri fattori che il costo quest'onere nuovo : onde in tutto, o almeno in parte, l'elevazione del saggio del salario si risolverà in elevazione dei prezzi. Contrazione della domanda conseguente ; forse, ristagno degli affari, e crisi, se l'equilibrio era instabile e la prosperità a fatica conservata : per lo meno, una non fugace ripercussione sul regime economico. Danno, ben s'intende, della produzione : danno ancora, indirettamente, del lavoratore, perchè nei momenti di turbamento gl'intralci legislativi vengon rimossi, o per forza maggiore non osservati

In conclusione, il Cornélissen accetta l'opinione del Clark, formulata trent'anni fa : « Nessuna autorità esteriore, per competente e giusta che sia, saprebbe determinare il corso delle industrie. Essa può prescrivere dei salari elevati, e, dato che le circostanze siano favorevoli, essa può esser obbedita ; ma non ha modo di creare il lavoro, e sarà impotente a mantenere le sue prescrizioni in presenza di condizioni sfavorevoli. Al momento del crollo tutto verrà travolto » (1).

Ma la dottrina del Cornélissen, fondata su un attaccamento senza limiti al libero gioco delle forze economiche, fino al punto da ritenere che le condizioni degli operai potranno migliorare solo attraverso una lotta di classe essenzialmente economica, che una legislazione anche protettrice attarderà soltanto questo miglioramento, che se pure organizzazione operaia e legislazione muovono in uno stesso senso, la seconda non può essere se non uno strumento in mano alla prima : questa dottrina mi pare ormai sorpassata. Mai

---

(1) V. S. CLARK, *Labor conditions in New Zealand*, nel « Bulletin of the Bureau of Labor » Washington 1903, pag. 1251 (Cit. in CORNELISSEN, *Theorie* cit, p. 500 sg.).

abbiamo la prova che quest'ultima proposizione è addirittura diametralmente capovolta; in regime corporativo italiano è se mai l'organizzazione operaia un mezzo nelle mani della legislazione.

Ci fermeremo dunque ad esaminare una sola delle obiezioni del Cornélissen.

Deve davvero un elevamento dei salari far rincarare di necessità i prezzi? In primo luogo questo è da escludersi nel caso che il costo del lavoro sia rimasto invariato (1), che cioè la produttività del lavoratore sia aumentata di tanto di quanto è aumentato il salario percepito; e tale fenomeno (naturalmente entro certi limiti) è perfettamente verificabile. In secondo luogo è da escludersi ancora se, sia pure essendo aumentato il costo del lavoro, l'imprenditore può trovare compenso mediante l'applicazione — consentitagli dalla maggiore efficienza e bontà della mano d'opera — di sistemi di produzione più perfetti e più produttivi (2). In terzo luogo bisogna considerare che il costo della mano d'opera per unità di prodotto è solitamente di ben poco rilievo in confronto del costo delle materie prime e degli altri elementi. In quarto luogo infine, anche nel caso in cui l'aumento dei salari produca un sensibile aumento nel costo di produzione unitario di un aumento dei prezzi, o non piuttosto una diminuzione dell'interesse dei capitalisti e del profitto dell'imprenditore, bisogna considerare i seguenti casi (3):

I caso — *Prodotti a domanda elastica.*

a) — *produzione a costi decrescenti*: i prezzi non au-

---

(1) Cfr. LORIA, *Il salario*, Capo IV.

(2) Cfr. WEBB, *The economic theory of the minimum wage*, Journal of Political Economy, dic. 1912.

(3) Contro: LORIA, *Il salario*, p. 215.

menteranno, neppure in caso di monopolio; diminuirà il profitto, ma perchè questo produca spostamenti di capitali, tale diminuzione deve essere tanto forte da vincere le forze di attrito (1).

b) — *produzione a costi crescenti*: i prezzi aumenteranno, ma un lieve aumento sarà sufficiente a compensare l'imprenditore.

II caso — *Prodotti a domanda anelastica*: i prezzi aumenteranno certamente.

In questo caso, se sono prodotti di consumo operaio, i prezzi saliti neutralizzano in parte l'aumento dei salari aumentati, fanno decrescere il valore reale dei salari nominalmente immutati (cioè si ha una ripercussione inversa). Gli imprenditori che producevano quei beni di cui per converso è dovuta diminuire la domanda, accorreranno a produrre i beni il cui prezzo è cresciuto; se di questi è limitato lo smercio produrranno invece i beni richiesti in sovrappiù dagli operai che hanno ottenuto l'aumento di salario.

Questo processo, modificando la distribuzione tra le varie industrie, modifica la quantità e l'entità globale dei salari, cioè le condizioni generali dei salariati, perchè in ogni industria vige un diverso rapporto tra capitale tecnico e capitale salari.

In conclusione, noi respingiamo nella quasi totalità le obiezioni del Cornélissen e di altri e riconosciamo l'efficacia della legislazione sociale, accedendo ad un'opinione moderata.

« La fissazione delle ore di lavoro, i provvedimenti assicurativi si sono mostrati vantaggiosi agli operai accre-

---

(1) Cfr. GRAZIANI, *Scienza delle finanze*, libro V, Capo IV.



scendono la forza e l'efficienza produttiva. L'azione svolgentesi a rendere più efficaci le forze produttive e coadiuvarle in guisa che si conosca il prodotto, conferisce al benessere generale e solo può venir limitata da contrastanti interessi di alcune classi predominanti nello Stato. La libertà degli scambi non può elevarsi, quindi, a teoria generale di liberismo economico o di inerzia economica dello Stato: anzi, come dicemmo, trova il suo complemento in interventi sagacemente determinati, specie nel campo della distribuzione e in quello della produzione, e gli uni e gli altri provvedimenti si risolvono in perfezionamenti degli elementi materiali e del fattore umano » (1).

Ed anche al di là di queste considerazioni, relativamente all'intervento legislativo nella determinazione del livello dei salari, pur riconoscendo ch'esso avviene nella maggior parte dei casi concreti secondo norme troppo caotiche, e attraverso vie troppo burocratiche e pesanti, pur riconoscendo che i quattro metodi generalmente seguiti per dirimere o prevenire le controversie (conciliazione, inchieste, arbitrato, fissazione dei salari) presentano difetti ed inconvenienti; tuttavia riteniamo che nel complesso essi abbiano giovato. Migliorando le condizioni dei lavoratori, hanno permesso l'organizzazione sindacale, rompendo un dannosissimo circolo vizioso; e sono intervenuti in campi in cui gli stessi sindacati operai non sarebbero forse intervenuti.

Storicamente, l'intervento legislativo ha avuto dunque un'influenza estremamente benefica ed insostituibile; ma la sua utilità non è affatto finita in nessun campo: neppure nella determinazione dei salari, sol che non si astragga mai dalle reali condizioni dell'economia, e sappia cioè

---

(1) GRAZIANI, *Sul principio del « laissez faire »* cit., p. 49 sg.

tener conto del « margin of economic indeterminateness » tra salario vitale e possibilità dell'industria, determinare i minimi in base al saggio vitale e conservare tra le varie industrie quel rapporto che il libero gioco delle forze economiche imporrebbe (1).

L'importanza dell'opera della legge è poi varia a seconda dei singoli rami del lavoro: generalmente maggiore sul lavoro femminile, infantile e a domicilio (2).

\*  
\* \*

Considerazioni non diverse, non diversi temperamenti d'ordine pratico, richiede quella più vasta tendenza che va sotto il nome di protezionismo.

Ad un esaminatore leggiero potrà subito apparire più che logico e lineare il vantaggio che si abbia col dare incremento ed appoggio alla propria industria, col proteggerla rispetto alle altre. Ad un esaminatore non meno leggiero, ma più avveduto, potrà sembrare altrettanto logico e lineare che sia ragionevole il lasciar libero il passo alle tendenze naturali, il lasciar che le cose seguano il loro

---

(1) La XI sessione della Conferenza Internazionale del Lavoro (Ginevra 30 maggio-16 giugno 1928) ha adottato un « progetto di convenzione circa l'istituzione di metodi di fissazione dei salari minimi » (ratificato da Australia, Cina, Francia, Germania, Inghilterra, Islanda, Italia) che impegna ogni stato firmatario a fissare dei minimi per quelle industrie — specie a domicilio — per cui non vi sono organizzazioni e contratti collettivi. Le commissioni debbono aver egual numero di lavoratori e di datori di lavoro, e debbono procedere sentito il parere di competenti e interessati. Dovranno esistere organi di vigilanza, che agiscono spontaneamente e su richiesta di parte.

(2) Cfr BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *Réglementation du travail féminin*, Genève 1931, p. 189. La prima e la terza categoria in buona parte coincidono. Cfr. id., p. 190 sg.

corso, il non snaturare gli elementi della vita col deformarne in benchè minima guisa l'andamento.

Ma il fatto si è che la questione è ben più ardua di quel che non si possa a prima vista credere e le conseguenze dell'una o dell'altra teoria posson esser le più impensate. Errò forse chi credette la prosperità degli Stati Uniti esser dovuta alla politica protezionista, ma non sarebbe del pari incensurabile chi ritenesse che gli Stati Uniti avrebbero ancor più prosperato se si fossero dati invece che al protezionismo, al liberismo più pieno (1).

Un imponente numero di scienziati, e tra di essi i più bei nomi che vanti l'economia, si sono nettamente pronunziati per il sistema liberista, ma un notevole numero di studiosi altresì, sono oggi assertori dell'opposto principio, influenzati dal fatto che dopo l'ultima guerra le nazioni, e perfino la liberissima Inghilterra, l'hanno accolto (2).

Tra i meno recenti i protezionisti non abbondano certo, e quelli che vi sono nol sono che in parte: così il List, così il Carey (3); altri come il Mill non lo ammettono che in casi ristrettissimi e in seguito ad oculata

---

(1) Del resto tutto è relativo. Che gli Stati Uniti seguan la politica protezionista non toglie che essi dispongano di un mercato interno vastissimo in piena libertà. Il senso della misura e delle peculiarità individuali deve presenziare l'osservazione di ogni fenomeno: nessuno vorrà negare l'immensa differenza di conseguenze che può produrre una politica protezionista negli Stati Uniti e, putacaso, nella Repubblica di San Marino. Non bisogna dimenticare che gli Stati Uniti son sempre un ampio aggregato di Stati: se si attuasse il progetto Briand degli Stati Uniti d'Europa, la libertà tra questi sarebbe in grado di neutralizzare o arginare ogni protezionismo transoceanico.

(2) È forse superfluo ricordare MANOILESCU, *Théorie du protectionisme*, Paris 1930, e le polemiche che ha suscitato.

(3) FRIEDERICH LIST, *Das national System des politischen Oeconomie*, Stuttgart 1883; CAREY, *Principles of social science*, e anche *The past, the present and the future*.

e ragionevole previsione. Il caso immaginato dal Mill è che una data nazione sia tributaria all'estero di merce che potrebbe in non peggiori condizioni produrre essa stessa, ma che non ha ancora iniziata la produzione perchè gli Stati esteri si son trovati per primi a farla e la precedono perciò unicamente nel tempo: qui un sistema protettivo può servire e raggiungere le altre nazioni, e cessa non appena tal fine sia conseguito (1). Come si vede, si tratta di una così mite e poco frequente concessione al protezionismo, che male si è attribuita ad accettazione di questo.

Ma che una certa protezione si debba pur esercitare non si potrebbe negare, per altro, del tutto. « Lo Stato può utilmente esercitare una politica positiva sia concorrendo all'incremento delle cognizioni e della tecnica, sia facilitando le comunicazioni... devesi aiutare e anche talora eccitare l'iniziativa individuale e concorrere al perfezionamento dei produttori e dei mezzi di produzione » (2).

In quanto si applichi la politica protezionista, questa avrà ripercussioni sul saggio dei salari: beneficamente, in un primo momento, specie per quelle date produzioni; con influenze, in un secondo tempo, che contribuiranno ad aggravare la situazione, ove questa si avviasse a divenire insostenibile. Osservazioni analoghe si potrebbero fare a quelle per un elevamento legislativo delle mercedi.

Per contro la politica liberista potrà piuttosto influire alla depressione dei salari, ma in complesso al perequamento di essi dappertutto; la depressione potrà esser bruscamente risentita in un primo tempo, ove si passasse rapidamente, e senza prudenti gradi, al libero regime. Ma

---

(1) J. S. MILL, *Principles*, libro V. Cap. X.

(2) GRAZIANI, *Principi di economia commerciale*, Napoli 1913 p. 178.

«la eventuale diminuzione — dice il Graziani (1) — di domanda di lavoro che consegue all'applicazione della libertà commerciale è non solo tenue, ma anche temporanea, e come niuno vorrebbe prescrivere l'introduzione di perfezionamenti industriali per la diminuzione di domanda di lavoro che causano, tanto meno potrebbe logicamente opporre ostacoli all'introduzione di quello specifico miglioramento, il quale è costituito dall'estensione del mercato e che solo in qualche caso ed in lieve misura e per tempo breve può scemare la richiesta di operai. « Agli interessi definitivi di questi giova quanto accresce la produttività dell'industria, ed in altri termini intensifica l'applicazione del principio del minimo mezzo; come ad essi ed a tutti è di immediato beneficio la diminuzione di prezzo, che per i lavoratori è, in sostanza, sinonimo di incremento di salario reale. I liberisti pertanto esattamente affermano che l'abolizione dei dazi protettivi a lungo andare tende ad accrescere la domanda di lavoro, per la maggior accumulazione che consente il risparmio di spese nell'acquisto di determinati prodotti, come debbono ammettere che talora possa immediatamente verificarsi una diminuzione di domanda di lavoro, pur sostenendo che si risolve in danno parziale e temporaneo, esuberantemente compensato dagli enormi benefici generali che la libertà degli scambi commerciali arreca ».

**§ 2. — *Influenza esercitata sul salario dalle associazioni operaie e dalle coalizioni capitalistiche.***

Il movimento operaio e le forme di associazioni a cui esso mette capo ripetono la loro origine dall'antagonismo determinatosi tra operaio e capitalista, in base all'opposi-

---

(1) *Alcune questioni ecc.* (Riforma Sociale 1908, p. 417, sg.).

zione degl' interessi dell'uno e dell'altro. Risulta implicitamente che questo movimento non può sorgere se non quando — ed anzi dopo — si è istaurata l'economia capitalistica. Ora il capitalismo è sconosciuto all'antichità ed anche al Medio Evo : esso sorge con l'introduzione della macchina e con la costituzione della fabbrica. Fino all'epoca della grande manifattura e del macchinismo, padrone e operaio, viventi ed ambedue lavoratori sotto lo stesso tetto, possono considerarsi come dei compagni non come delle potenze ostili : l'identità di condizioni di vita, l'intima conoscenza reciproca, la mancanza di una netta separazione di classi (ogni apprendista o operaio poteva aspirare a diventare un giorno padrone egli stesso) contribuiva a creare la convinzione e la realtà di una concordanza di interessi. La separazione dell'operaio dai mezzi di produzione, la mancanza quasi assoluta di ogni possibilità di passaggio dall'una classe all'altra, l'attenuazione progressiva dei rapporti personali dell'operaio col suo padrone — divenuto ora l'imprenditore — rompono nel XVIII secolo tali rapporti patriarcali. A lungo andare anzi la scissione tra le due classi diviene così completa, che l'operaio può perfettamente non conoscere il suo datore di lavoro, anzi i suoi datori di lavoro, i quali possono rimanere invisibili dietro alle azioni di una società anonima, mentre il contatto immediato, sia pure nella forma limitata che consente la grande fabbrica, è stabilito tra operai ed altri salariati magari di categorie più elevate. Di pari passo con questa attenuazione dei rapporti personali si sviluppa un accentramento della qualità di datore di lavoro nelle mani di un numero più limitato di persone, e una concentrazione ed intesa di gruppi sempre più estesi di queste. Mentre infatti la qualità di datore di lavoro si identifica con quella di imprenditore-capitalista, e quindi è ritenuta da quei non molti che son riusciti a vincer la concorrenza, laddove la maggior parte degli antichi artigiani,

degli antichi padroni, si è ridotta alla condizione di operaio salariato; da un altro lato l'estendersi delle imprese ha reso necessaria la sostituzione di gruppi capitalistici ai capitali individuali o familiari. Pertanto il numero dei datori di lavoro concorrenti ad assumere mano d'opera diviene progressivamente più limitato, mentre ciascun dato (associazione di capitalisti) acquista forza crescente; tale diminuzione completata e perfezionata, come vedremo, dai trust e dai cartelli — concede a ciascun datore una conoscenza ed un dominio del mercato di mano d'opera assolutamente dannoso a questa. Di fronte a pochi (almeno relativamente pochi) datori di lavoro che possono imporre le loro condizioni, ogni singolo operaio confuso nella massa, ma isolato in essa di fronte alle richieste del datore, rimarrebbe e rimase in realtà sopraffatto. Attraverso un lungo periodo di depressione e di miseria sorse pertanto nella classe lavoratrice la convinzione che ancora essa dovesse addivenire a una coalizione, quale aveva effettuato la classe capitalista; che ancora essa si dovesse presentare in masse più o meno numerose e compatte, e contrattare nella sua complessità o almeno ciascun individuo sorretto dalla comunità. Le miserevoli condizioni in cui il lavoratore era disceso facilitavano questo affrattellamento, mentre il contatto materiale necessario alla vitalità di ogni forma associativa era assicurato dal carattere stesso della grande industria moderna, cioè della condensazione del lavoro nelle fabbriche. L'interesse dell'operaio come individuo passa in seconda linea davanti all'interesse comune del gruppo di operai della stessa fabbrica o della stessa industria.

Il Leroy Beaulieu, pur regendo alle affermazioni eccessive del Marshall e del Brentano, i quali sostengono — con argomentazioni veramente solo in parte fondate — che in mancanza di organizzazioni i lavoratori sono all'assoluta mercè dell'imprenditore, riconosce tuttavia che

in questo caso la classe operaia, e per la scarsa conoscenza del mercato, e per la scarsezza delle disponibilità economiche, e per la natura specifica della merce lavoro, si trova in una posizione di gran lunga inferiore a quella dell'imprenditore (1). Ed afferma pertanto che tutte le circostanze che compongono il regime industriale e sociale moderno devono (per noi, dovevano) produrre spontaneamente a lungo andare l'organizzazione dei lavoratori. E' un fatto ineluttabile (2).

La genesi del movimento associativo operaio varia naturalmente secondo i paesi ma anche secondo le categorie dei lavoratori. « Per i salariati più semplici e meno sviluppati, è spesso una miseria sviluppata che ha dato il primo slancio alla lotta, allo sciopero, e per mezzo di esso all'organizzazione operaia. Al contrario nelle categorie di operai più intelligenti, specialmente per gli artigiani specialisti, le associazioni operaie che hanno sopravvissuto ai periodi anteriori di produzione, hanno dovuto subire una trasformazione radicale, a misura che le loro industrie si modificavano dal punto di vista tecnico. » (3). Società di mutuo soccorso inizialmente, esse si sono poi trasformate in sindacati moderni. Mentre per lo innanzi erano state in eccellenti rapporti con i padroni, che talvolta aderivano alle loro unioni come protettori o membri d'onore, queste associazioni operaie di vecchio stampo si sono viste spinte dalla vita pratica a aderire ai principi ed alla pratica della lotta di classe. Tale è stata l'evoluzione storica di un gran numero di associazioni operaie in Inghilterra, in Francia, in Olanda, un po' in tutti i paesi mo-

---

(1) Cfr. BEATRICE POTTER e SIDNEY WEBB, *Il salario del sudore*, Riforma Sociale, 1894, p. 47.

(2) LEROY BEAULIEU, *Traité*, t. II, p. 382.

(3) CORNÉLISSEN, op. cit., p. 534.



derni d' Europa, precisamente nei rami di produzione di alto sviluppo tecnico (1).

Eccederebbe i limiti del nostro argomento il tratteggiare sia pure in breve le fasi del movimento unionistico nei vari paesi. Esso è del resto universalmente noto (2). I germi di esso sono gettati all' inizio del regime ospitalistico di produzione; dopo un certo periodo di incubazione il movimento si comincia a sviluppare ostacolato e represso, poi tollerato, infine riconosciuto e temuto. Alcune date segnano fasi di meccanici, dei fabbricanti di macchine, ecc. rappresentano un avvenimento capitale per il tradeunionismo inglese; la legge del 1884 segna il vero sviluppo dei sindacati operai in Francia. Certo oltremodo vari sono i metodi e i risultati raggiunti dalle associazioni operaie a seconda del loro grado di sviluppo: nel 1900 il Leroy Beaulieu diceva che « senza il diritto di sciopero per gli operai si può dire che il contratto di lavoro è incompleto »; ma a quell' epoca egli doveva altresì constatare che non esisteva ancora un' unione che comprendesse insieme sindacati di datori e sindacati di operai, ne se ne vedeva alcuno in via di formazione. Tale fatto non ha importanza solo da un punto di vista storico, ma altresì da un punto di vista attuale, in quanto il grado di sviluppo delle associazioni è vario secondo i paesi. Si può dire tuttavia che se fino a un certo punto la crescente potenza della classe operaia presenta una minaccia sempre più grave al mantenimento dell' ordine, giusto o ingiusto che sia, nel mondo economico, tuttavia al di là di tale punto la potenza stessa rendendo più at-

---

(1) CORNÉLISSEN, op. cit., p. 534

(2) Si veda tra l' altro LEROY BEAULIEU, *Traité théorique et pratique d'économie politique*, vol. II, Parigi 1900, p. 385-430; e dei coniugi S. e B. WEBB, *The history of trade-unionism*, London, rist. 1926.

tenta e cedevole alle rivendicazioni operaie la classe imprenditrice può rendere meno frequente l'applicazione di mezzi violenti di lotta. La possibilità ormai sicura attraverso una serie di esperimenti deleterii di un'energica azione operaia, può sostituire tale azione stessa. Si tratta pertanto fondamentalmente di una variazione dei mezzi di lotta o di competizione usati, mentre il fine a cui tale competizione mira, pur rimanendo quello di un miglioramento o di una conservazione del livello salariale, passa ad una concessione crescente con le condizioni di prosperità dell'industria.

L'azione esercitata dalle organizzazioni operaie sul livello dei salari e sulle condizioni di lavoro è manifesta si può dire in tutti i paesi e in tutte le branche di produzione; proprio per il livello dei salari la formazione di queste associazioni ha avuto un valore decisivo: se spetta alla legislazione sociale in quasi tutti i paesi del mondo l'instaurazione di norme sanitarie ed igieniche, limitazione delle ore di lavoro e del lavoro notturno, l'esclusione di singole categorie di lavoratori da ogni sorta o da singole specie di lavoro, il miglioramento della retribuzione, quasi per nulla ottenuto dalla legislazione stessa, è frutto delle organizzazioni operaie. L'azione di queste è senz'altro più evidente nel periodo iniziale, forse anche perchè coincide frequentemente con un periodo di rinnovazione tecnica; ma essa non è meno notevole nelle fasi seguenti (1). Se dapprima è provocato l'incremento dei salari in concordanza con un possibile aumento della produttività del lavoro, o consentito da una precedente inferiorità netta del salario alla produttività del lavoro, in seguito conserva il livello raggiunto o ottiene delle ulteriori miglie più lievi ma non meno difficili, o ritarda

---

(1) LEROY BEAULIEU, op. cit. p. 432 e 405.

o attenua i regressi che altrimenti si sarebbero verificati. E' evidente altresì che l'efficacia dell'azione varia secondo le specie di industria, perchè ciascuna di queste consente, a parità di condizioni, anzitutto un determinato grado di forza associativa (in base ai legami di fatto più o meno stretti che si stabiliscono tra gli operai), e in secondo grado una diversa efficienza dell'associazione, in dipendenza della maggiore o minore facilità e rapidità con cui la classe lavoratrice può tenersi al corrente dell'andamento di quel ramo di industria. In taluni di questi lo stato di prosperità potrà per avventura non essere percepito se non quando la prosperità è ormai passata, mentre il periodo di crisi potrà raggiungere d'improvviso ed impreparata la classe lavoratrice. E' vero per altro che in quest'ultima fase, in cui lo scopo dell'associazione operaia deve essere di mantenere quanto è possibile i livelli salariali raggiunti, l'azione delle unioni si rivela sempre più energica, per un fenomeno psicologico già notato che consiste nell'accanimento assai maggiore con cui gli operai difendono le conquiste fatte, di fronte all'ardore con cui le perseguono di nuovo. Superato anzi il momento delle prime rivendicazioni, l'impressione che l'osservatore estraneo riceve è che le unioni rimangano in una fase di quasi letargo ridestandosi di quando in quando solo allorché vengono compromesse le rivendicazioni fatte. Ma va per altro considerato che anche le rivendicazioni operaie hanno un limite, e non possono quindi progredire senza un progresso della prosperità economica; che le ulteriori rivendicazioni incontrano una resistenza sempre più tenace della classe capitalistica; che infine anche la conservazione dei livelli raggiunti è un fatto attivo del movimento unionistico, un segno della sua vitalità, poichè non è affatto sicuro che in mancanza di essa quei livelli sarebbero ormai conservati: tanto meno è sicuro che in un periodo di incremento della prosperità economica il salario risen-

tirebbe la benefica influenza, o altrettanta benefica influenza, che resiste in grazia delle associazioni.

L'azione delle associazioni operaie si rivela duplice: morale e materiale. Fondamentalmente l'azione morale consiste nella possibilità e in taluni casi nella minaccia di applicare alcuni dei mezzi materiali. Tra questi vanno considerati come i più poderosi gli scioperi; accanto agli scioperi il boicottaggio (consistente nel rifiutarsi al lavoro sotto determinati imprenditori, o più tipicamente nel rifiutarsi a consumare determinate merci (ove si tratti di industrie produttrici di beni di consumo) il boicottaggio (resistenza passiva, volontaria scarsa produttività del lavoro), l'ostruzionismo, la provocazione diretta o indiretta di un intervento statale. E' evidente che a queste forme di lotta la classe capitalistica oppone armi uguali; serrate, boicottaggi, influenze legislative (1). In questo caso si tratta

---

(1) Non è qui possibile fermarsi a definire il concetto di sciopero e quello di serrata, e la loro distinzione. È noto tuttavia che tale definizione non è così facile — nelle condizioni dell'economia moderna, in cui sciopero e serrata son divenuti fatti coscienti — come sembrerebbe e come potè essere agli inizi della lotta di classe. Lo Jannaccone notò come le distinzioni poste a base delle statistiche, e facenti capo alla considerazione della parte che aveva per primo interrotto il lavoro o in altri casi della parte che aveva richiesto una modificazione delle condizioni di lavoro, non corrispondevano alla distinzione radicata nella coscienza sociale e facente capo invece dell'indagine della responsabilità. In base a ciò espone la seguente definizione: è sciopero « ogni sospensione di lavoro, dagli operai deliberatamente voluta e provocata, nell'intento di conseguire, direttamente, certi vantaggi morali, o materiali »; e serrata ogni sospensione analogamente voluta e provocata dagli imprenditori. (JANNACCONE, *Il significato delle parole sciopero e serrata*, Riforma Sociale 1894, p. 640). Altrove egli critica ben a ragione la definizione di sciopero data dai Montemartini, come di un'impresa « speciale esercitata da un gruppo di lavoratori che si danno all'industria dello sciopero » JANNACCONE, *Sul costo degli scioperi pei gruppi dei lavoratori*, Riforma Sociale, 1906, p. 17) Del resto il numero delle definizioni di sciopero inesatte o addirittura assurde non è certo piccolo.

di lotta vera e propria, lotta socialmente e talvolta anche effettivamente cruenta: non pochi sono gli scioperi che hanno costato la vita a un numero notevole di uomini. Anche la tattica con cui vengono esercitate queste campagne è veramente bellica: lenta preparazione economica dei belligeranti, accumulo di merci da parte dei produttori, accumulo di vettovaglie da parte dei lavoratori, inizio repentino della lotta, incuranza dell'eventuale necessaria caduta di singole imprese meno forti, misure di coazione contro gli operai disertori, cioè contro quelli che si rifiutassero allo sciopero; è infatti dalla generalità, dall'estensione, dalla sostenutezza dello sciopero che dipendono in buona parte i suoi effetti (1).

Del valore sociale di questi metodi di lotta discuteremo nel prossimo paragrafo, attraverso una rapidissima disamina di alcuni tra i più tipici e colossali esempi di sciopero; fin da adesso risulta evidente ed è ormai radicato nella convinzione degli uomini di scienza e di governo che se anche gli scioperi e gli altri mezzi violenti di lotta possono talvolta raggiungere lo scopo immediato che si prefigge la classe lavoratrice (non molto spesso), tuttavia a lungo andare essi nuocciono al benessere della produzione, e perciò in definitiva tanto alla classe lavoratrice quanto a quella capitalistica. E' per questa ragione che si è tentato di instaurare una conciliazione ovvero un tentativo di conciliazione pacifica o un arbitrato delle vertenze eventualmente sorte.

Tali tentativi — a prescindere dal diretto intervento statale e dalle forme di arbitrato obbligatorio — si concretano negli arbitrati facoltativi e nei procedimenti conciliativi che hanno visto il loro maggiore sviluppo negli Stati Uniti

---

(1) Si veda: EINAUDI, *Le lotte del lavoro*, Torino 1924, p. 23-102, « Psicologia e forme della lotta operaia ».

e poi anche in Inghilterra, specialmente nel periodo della guerra mondiale. La conciliazione e l'arbitrato così intesi costituiscono il mezzo più perfetto ed effettivamente rivelatosi efficace per pacificare i conflitti economici del regime capitalistico. Essi tuttavia non sopprimono l'antagonismo degli interessi; e questo appare evidente laddove entrino in campo interessi vitali dell'una parte e dell'altra, nel qual caso in mancanza di una potenza superiore che determini imparzialmente un verdetto e lo faccia rispettare, l'opera dell'arbitrato si dimostrerà impotente e vana. L'efficacia di tali provvedimenti si limita pertanto alle controversie minori, specialmente personali o locali, e consiste in fondo in una soluzione amichevole praticata sulla base delle situazioni economiche acquisite dalle parti interessate. In un periodo di contrazione internazionale e di crisi conciliazione e arbitrato facoltativo non costituiscono una sufficiente garanzia dell'ordine e della legalità (1).

Un tentativo più intimo per evitare i conflitti tra capitale e lavoro, tentativo che consiste nella modificazione almeno apparente dei presupposti stessi del regime capitalistico è la partecipazione ai benefici e l'associazione all'impresa. Tuttavia poichè tali sistemi vengono applicati dalla elasse imprenditrice con oculatezza, in guisa che l'influenza operaia sulla direzione dell'impresa sia pressochè nulla, almeno fino ad ora l'efficacia loro non va al di là di quello che comporterebbe una semplice forma di salario a scala mobile. Altra cosa affatto sono le cooperative di produzione, le quali hanno assunto un notevole sviluppo in molti paesi d'Europa: sistema di vera e propria emancipazione dei lavoratori salariati, nato dall'alleanza del tipo classico di associazioni di produzione col sin-

---

(1) Cfr. S. e B. WEBB, *Democrazia industriale*, Bibl. d. Econ., Serie V, vol. VII, p. 233 sgg.

dacalismo rivoluzionario. Ma esso, malgrado l'appoggio ricevuto da alcuni governi, non può invadere che un limitato campo dell'economia, rimanendone escluse di necessità la grande industria ed anche la media; per certo l'efficacia sua sul salario sarebbe così grande da non modificarne semplicemente l'entità, ma da fargli perdere addirittura il carattere di salario secondo l'accezione classica. L'entità del reddito così percepito dall'operaio risulta assai mutevole secondo le sorti della produzione, ma nel complesso notevolmente superiore al salario delle imprese capitalistiche.

A prescindere da questi casi in cui gli operai si debbono conciliare con loro stessi, è evidente che un'efficacia effettiva della classe lavoratrice nella direzione dell'industria, potrà, quando si sia davvero sviluppata in qualsiasi modo (dai consigli di fabbrica alla rappresentanza corporativa), giovare e al benessere dell'industria stessa e a dirimere preventivamente, anzi a non far sorgere, le controversie almeno generali tra lavoro e capitale. Anche a non condividere la previsione del Cornélissen, secondo il quale « nell'avvenire dell'Umanità la suprema giustizia esigerà che il lavoro assoldi il capitale... ma che il capitale non compri più il lavoro » (1), si può, senza perdersi in congetture storicamente ed anche teoricamente discutibili, ritenere che la vera forma per dirimere le controversie tra capitale e lavoro sia la partecipazione eguale delle due parti alla direzione dell'industria.

L'uso di mezzi violenti da parte delle associazioni operaie e da parte degli imprenditori rimane necessario nel caso che gl'interessi delle due classi siano imprescindibilmente antagonisti, o anzi in crescente antagonismo, come in quelle branche di produzione in cui l'introduzione

---

(1) CORNÉLISSEN, op. cit., p. 579.

di mezzi tecnici progrediti tende a limitare l'uso di mano d'opera. Nel caso contrario, formatasi ormai nel capitalista la convinzione ch'egli non può riuscir a vincere o a sopprimere la coalizione operaia, che pertanto rinunciando a spadroneggiare nella distribuzione dei benefici, egli deve in più equa misura ripartirli con l'operaio, lo stato di guerra potrà essere sostituito dallo stato di pace armata. In questa fase, che si instaura in varie epoche a seconda dei paesi e a seconda dei rami di produzione, la contrattazione anche individuale degli operai risentirà del beneficio eventuale appoggio dell'associazione, che tutelerà i suoi diritti; ma ancor più alla contrattazione individuale sarà sostituita la contrattazione collettiva. A questa l'imprenditore era inizialmente ostile, per il suo pratico tornaconto, ma appigliandosi teoricamente ai principi di quella stessa libertà in base ai quali per contro — e assai più giustamente — l'operaio sostiene il diritto illimitato di coalizione e il diritto al contratto collettivo. Non è chi non veda peraltro come l'osservanza dei patti collettivi non risulti sempre agevole in questa condizione di pace armata; essi segnano un tentativo di sostituzione del diritto alla forza bruta, e ognuno sa come sia difficile l'osservanza del diritto laddove non esiste un'autorità superiore pronta a farla rispettare. Pertanto l'estensione dell'uso dei contratti collettivi, che sono senza dubbio il portato più largamente ed effettivamente utile delle forme associative, viene consentito dall'intervento statale a tutela dell'ordine, e meglio ancora da quella attuale forma di raggruppamento delle forze produttive — il sindacalismo corporativo — che al di sopra delle parti contrastanti, lavoro e capitale, pone un potere centrale rappresentante l'interesse dell'industria e più in là della produzione nazionale e dello Stato.

Questa forma ulteriore, di cui tra breve discorrere-



mo, presenta non solo il vantaggio della sostituzione della contrattazione pacifica alla lotta, ma altresì l'eliminazione degli inconvenienti e delle degenerazioni del sindacalismo tradeunionistico.

Il movimento unionistico, creatosi per vincere l'egoismo della classe capitalistica, perviene esso stesso a un egoismo intransigente e dannoso: egoismo di classe ed egoismo di gruppo. Le associazioni perseguono esclusivamente il benessere reale o presunto della classe operaia: ogni innovazione che giovasse all'andamento della produzione, ma nuocesse sia pure inizialmente alla classe operaia (limitando ad esempio l'uso di mano d'opera) viene ostacolata, non tenendosi conto se essa non potrebbe in seguito pervenire a vantaggio generale. Vero è peraltro che tale forma di egoismo di classe diminuisce in seguito all'educazione tecnica e al progresso culturale della classe lavoratrice. Molto più comune e grave è l'egoismo di gruppo. Ogni unione e ogni sindacato manifesta una netta ostilità per gli operai che non appartengono ad esso, e tende ad escluderli dal lavoro; ma molto spesso questa ostilità non si accompagna alla libertà degli operai ad entrare nei sindacati e nelle associazioni: molto spesso sono questi organismi chiusi che con tutti i mezzi tendono a evitare l'affluenza di nuova mano d'opera per godere in numero limitato dei benefici raggiunti e impedire che la concorrenza di una più abbondante offerta faccia declinare il saggio del salario. Questa situazione si riscontra molto facilmente nelle associazioni più floride, nelle associazioni di operai qualificati o cosiddetti privilegiati. E in tal caso può ben essere che il sindacato chiuso così costituitosi si ponga d'accordo con un'associazione chiusa di datori di lavoro, in modo da monopolizzare una data industria in un dato mercato a danno degli altri imprenditori, degli altri operai e di tutti

i consumatori (1). In questo caso ben lungi dall'avervi una benefica ripercussione su tutto il campo del lavoro da un'associazione costituitasi in un punto o in una categoria, la ripercussione che se ne ha è senz'altro nociva: questa pace tutt'altro che duratura tra un numero limitato d'imprenditori e un numero limitato di operai peggiora le situazioni di tutta la rimanente massa e soprattutto del proletariato industriale, in quanto che ripristina il despotismo della classe capitalistica col consenso interessato ed egoistico di pochi operai.

Ben a ragione pertanto l'Einaudi (2) sottolinea che il carattere dell'associazione corporativa è e deve rimanere quello di un'associazione aperta. In mancanza di ciò infatti ad una ragione di squilibrio se ne sostituirebbe un'altra egualmente di squilibrio, ad una sperequazione tra capitalisti e lavoratori si sostituirebbe una sperequazione tra lavoratori e lavoratori. L'unica forma di una duratura rivendicazione dei diritti della classe operaia deve essere quella di una tendenza a una distribuzione generalmente equa delle ricchezze e dei redditi, tra gli individui e tra le classi. Così anche non possono ormai prescindere le rivendicazioni della classe operaia dalle effettive condizioni della produzione, non può cioè la classe operaia attendere senz'altro a strappare alla classe capitalistica un aumento delle mercedi, così come poté fare all'inizio quando la situazione storica e l'inferiorità dei salari rispetto alla produttività del lavoro consentirono di prescindere da ogni valutazione in proposito. Al contrario, a mano a mano che la classe lavoratrice perde

---

(1) « Ainsi; en décembre 1905, l'Union des diamantaires d'Amsterdam... » *Cornélissen*, op. cit., p. 551 sgg.

(2) EINAUDI, *Trincee economiche e corporativismo*, Riforma Sociale, 1933, p. 654.

il carattere di strumento nelle mani del capitalista ed acquista quello di fattore della produzione, esso deve proporzionare il suo reddito al reddito totale della produzione stessa. L'economia socialista e comunista, e anche una scuola di comunisti temperati, intravede tale possibilità nella progressiva partecipazione degli operai nella direzione delle imprese, che il Cornélissen (1) chiama seconda fase del movimento unionistico : seconda fase per verità, come egli stesso riconosce, solo in piccola misura realizzatasi. Per contro il movimento corporativo perviene a questo fine attraverso la superiore unità della corporazione, che è l'effettiva direttrice dell'andamento della produzione, e che racchiude in sé le associazioni dei lavoratori e dei datori di lavoro.

Se gl'inconvenienti e le degenerazioni presentate dall'ordinamento unionistico da un lato, dall'altro il parziale mutamento dei fini che la classe operaia e la società tutta si deve proporre consigliano di modificare la struttura associativa, in guisa da costituire a un antagonismo sia pure allo stato potenziale delle classi una collaborazione di esse — così come in più paesi dell'Europa si va attuando — questo tuttavia non può disconoscere meriti storici che l'unionismo ha avuto, e i vantaggi pratici che esso continuerebbe in mancanza di meglio ad avere. Esso ha consentito di affrontare e di vincere l'egoismo capitalistico, e lo consente tuttora laddove esso è sempre pronto a rinascere ; ha sottratto l'operaio dalla situazione d'inferiorità e di dipendenza in cui la macchina e la fabbrica lo avevano gettato, ha riportato la possibilità di una contrattazione bilaterale invece di quella monopolistica, ha consentito al salario di spostarsi dalla legge di bronzo alla produttività del lavoro (2). Attraverso la fissazione di

---

(1) CORNÉLISSEN, op. cit., p. 556 sgg.

(2) Il progressivo rialzo dei salari sulla fine del secolo scorso è la prova

un salario minimo, il tenore di vita e per esso il valore di produzione del lavoro si sono elevati. Riducendo e disciplinando la domanda si è elevato il valore d'uso capitalistico del lavoro; sviluppando l'intelligenza e la coltura dell'operaio, perfezionandone la formazione tecnica la produttività stessa del lavoro e quindi il valore d'uso in senso assoluto si sono anch'essi elevati. In tal modo valore di produzione, valore d'uso capitalistico, valore d'uso assoluto hanno concordemente influito ad incrementare il valore di scambio e il prezzo di mercato del lavoro.

\*  
\* \*

Contrariamente alle associazioni operaie, le associazioni capitalistiche — trusts e cartelli — fatte eccezione dei cartelli di lavoro della Germania e dell'Austria e delle camere sindacali del patronato francese, non hanno come scopo precipuo quello di opporsi con maggior forza e migliori risultati alla parte antagonista: il lavoratore. Esse esercitano sul mercato dei prodotti quell'azione che le associazioni operaie esercitano sul mercato del lavoro.

Come osserva giustamente il Vito (1), se è innegabile una certa comunanza di caratteri tra queste due specie di organizzazioni — ambedue tendono ad alterare le condizioni naturali del mercato, ambedue rivestono il carattere di necessità —, tuttavia bisogna andar molto cauti nel raffrontare le une alle altre e limitarsi al riconoscimento di qualche semplice analogia.

---

palmare della grande efficacia del movimento unionistico. Cfr. GIDE, *Il rialzo dei salari nel secolo decimonono*. Riforma Sociale, 1903, p. 510.

(1) VITO, *I sindacati industriali*, Il ed., Milano 1932, pp. 146-152.

La necessità di organizzarsi scaturisce per gli operai dalla mancanza di conoscenza del mercato, dalla impossibilità che il lavoro venga immagazzinato e conservato, dalla permanente posizione sfavorevole del lavoro rispetto al capitale (1). La libera concorrenza si rivela in questo campo — abbiamo visto — impossibile; e — osserva ancora il Vito — tale impossibilità è fondamentale e congenita, mentre l'impossibilità di concorrenza fra imprenditori e consumatori sorge solo quando, per lo sviluppo della tecnica, il capitale ha perso ogni mobilità.

Questa diversità appunto, insieme alla differenza fondamentale che esiste tra il lavoro e le altre merci, anche qualora si volesse considerare il lavoro null'altro che una merce (l'offerta del lavoro reagisce in maniera affatto singolare alle variazioni del saggio dei salari: essa cresce per una diminuzione di questo) spinge a una diversa valutazione delle forme di organizzazioni operaie e di quelle capitalistiche (2).

Del resto quello che c'importa qui sono piuttosto le ripercussioni che nel campo dei salari possono sortire i sindacati industriali. Tali ripercussioni sono oggi notevolmente ridotte rispetto alla fine del secolo scorso. «Dal momento in cui di fronte alle forze operaie organizzate si sono formate le leghe dei datori di lavoro, è stata sottratta ai cartelli quella funzione regolatrice del mercato che originariamente essi tentarono di esplicare insieme a

---

(1) Il Vito, op. e loc. cit., ritiene tuttavia che tale posizione sfavorevole non dipenda dal trovarsi un numero grandissimo di lavoratori di fronte a un numero limitato di imprese. Le argomentazioni mi paiono però non limpide e in contraddizione con le considerazioni da lui esposte a pag. 178-493 della stessa opera.

(2) cfr. in questo senso VITO, op. loc. cit., contro PARETO, *Manuale di economia politica*, Milano 1919, p. 441, e PANTALEONI, op. e loc. ivi cit.

quella limitatrice della concorrenza sul mercato dei prodotti, e contro cui sollevarono le proteste i lavoratori » (1).

Piuttosto dunque che ripercussioni dirette, derivanti da un'azione in questo senso delle coalizioni capitalistiche, si deve considerare l'influsso che la monopolizzazione del mercato dei prodotti può esercitare sul mercato del lavoro.

I miglioramenti tecnici realizzabili attraverso la concentrazione o il coordinamento delle imprese tendono a ridurre la mano d'opera necessaria; conseguenza: in parte accrescimento della disoccupazione, in parte diminuzione dei salari. Risultato identico — secondo il Cornélissen (2)— produce la soppressione delle fabbriche meno redditizie, fatto comune in ogni formazione di trust. Al contrario secondo il Vito in questo caso l'effetto del trust non sarebbe che benefico anche per la mano d'opera, in quanto che quelle fabbriche avrebbero dovuto finire per chiudersi anche in regime di concorrenza, e solo il trust impedisce un crollo rapido e maggiormente dannoso.

Del resto bisogna riconoscere che anche la riduzione di mano d'opera dovuta all'instaurazione di nuovi procedimenti tecnici consentita dalla formazione di un sindacato industriale può corrispondere alle esigenze del progresso. A questo punto, il giudizio sull'esistenza di un danno duraturo per la classe operaia, corrisponde alla questione tanto dibattuta sui danni che l'introduzione delle macchine arrecherebbero ad essa: questione annosa, troppo nota e complessa per accennarvi qui. Ma se in questo senso l'una questione *coincide* con l'altra, in un altro senso l'una questione può essere *ravvicinata* all'altra. Si dice infatti che come il trust facilita il perfe-

---

(1) VITO, op. cit., p. 178.

(2) CORNÉLISSEN, op. cit., p. 592.

zionamento tecnico, così anche costituisce un perfezionamento economico; e che questo, *come quello*, elimina una certa quantità di mano d'opera. Ma va notato che il trust tende a monopolizzare l'industria, e pertanto rende non più imprescindibile una diminuzione dei prezzi conseguente a una violazione dei costi; ora è appunto la violazione dei prezzi che, nel caso dell'introduzione delle macchine, permette un allargamento del consumo e quindi della produzione, il quale può portare — si dice — a una nuova estensione nella richiesta della mano d'opera e quindi anche a un rialzo dei salari precedentemente abbassati. Al contrario in questo caso può avvenire che il trust si avvalga del proprio monopolio per rialzare i prezzi, con conseguenze quindi affatto opposte a quelle ora indicate.

Inoltre va notato che mentre l'introduzione di mezzi tecnici più progrediti, se può produrre dei danni alla classe lavoratrice, contribuisce tuttavia spesso ad aumentare la sua mobilità, questo non si verifica affatto per la formazione dei trusts. Per altro questi possono, in certa misura, attenuare l'asprezza delle fluttuazioni economiche; e i vantaggi che può risentirne la classe operaia non vanno disprezzati (1).

Della riduzione di mano d'opera, e quindi — almeno potenzialmente — dei salari, conseguente alla concentrazione delle imprese, risentono anzitutto gli operai di un rango superiore, specialmente quelli addetti alla sorveglianza del lavoro. Questa proposizione non va tuttavia estesa alla formulazione datale dal Cornélissen (1), secondo cui le conseguenze in questione sono più profondamente risentite dagli operai che ricevono i più elevati salari. Questo in-

---

(1) Cfr. VITO, op. cit., pag. 280.

(2) CORNÉLISSEN, op. cit., p. 593.

fatti è senz'altro erroneo, e in contraddizione con quanto lo stesso autore dice giustamente altrove, che cioè gli operai qualificati possono risentire un notevole beneficio dalla formazione del trust, sia pure a danno della rimanente massa di lavoratori. Tale beneficio, che potrebbe pure in seguito venir a mancare, ma che certo si è effettivamente manifestato in più casi, dipende dalla situazione predominante che gli operai qualificati hanno nelle associazioni operaie, e che ha consentito loro di vendere, per così dire, a caro prezzo il loro appoggio alla classe capitalistica, in modo che questa potesse poi più agevolmente imporsi alla massa di operai non qualificati. Quest' intesa si è di solito operata spontaneamente, per forza stessa degli avvenimenti, anzichè per una tattica premeditata.

Non manca tuttavia il caso che almeno inizialmente tutta la classe lavoratrice di una determinata industria veda un incremento dei salari per conseguenza della formazione di un trust. Questo avviene nel caso che il trust riesca a dominare le concorrenze. Infatti il trust riesce a realizzare notevoli economie sulle spese generali (qui non è il caso di parlare delle economie sulla mano d'opera, almeno quelle derivanti da riduzione dei salari!) delle quali il consumatore beneficerà soltanto qualora il trust non riesca a dominare la concorrenza. In caso contrario il godimento ne rimane agli imprenditori, i quali possono — o forzati dagli operai, o spontaneamente per stabilizzare il loro predominio — farne parte agli operai (1)

---

(1) In alcuni casi, dice il Cornélissen (op. cit., p. 533) l'aumento dei salari deve sembrare agl'imprenditori preferibile anche ad un aumento del loro profitto. — Per quanto si comprenda perfettamente quali siano i presupposti di una tale preferenza eventuale, tuttavia l'affermazione, fatta così tout court, appare strana.



anche i consumatori potrebbero avere, per timore della concorrenza futura, qualche graziosa concessione. Questo si verifica naturalmente quando la classe operaia ha una forza sufficiente per imporsi o per essere temuta, specialmente in quelle fasi o in quei rami della produzione in cui una semplice ed anche parziale interruzione del processo produttivo potrebbe arrecare grave danno all'impresa. Così appunto si spiega la diminuita tensione della lotta di classe verificatasi negli Stati Uniti nel periodo della formazione dei maggiori trusts, e la benevolenza con cui associazioni operaie e organizzazioni capitalistiche si considerano a vicenda.

Ma ad ogni modo la possibilità di un aumento dei salari in conseguenza della elevazione dei prezzi attuabili mediante il monopolio, oltre le infinite cautele con cui va accettata e tutte le altre cause concomitanti che richiede (organizzazione operaia, ecc.), incontra un ostacolo insormontabile nell'ostacolo stesso che anche l'imprenditore monopolista trova a rialzare i prezzi al di là di una certa misura: egli non ha infatti — come è ben risaputo — la possibilità di fissare simultaneamente prezzo di vendita e quantità di merce.

Ma a questa ragione se ne aggiunsero altre, relative alla situazione storica, ancor più fondamentali. Il momento della creazione dei maggiori trusts coincide (e non certo per un semplice caso) con una straordinaria prosperità industriale e un forte incremento del consumo. Anche a prescindere dunque dal trust, l'aumentata domanda di lavoro avrebbe favorito l'incremento dei salari (agendo sul valore di scambio) come già l'avrebbe favorito (agendo sul valore di produzione) la prosperità generale.

Ma se la partecipazione della classe operaia ai guadagni conseguiti dal trust non è che una semplice eventualità, ciò che imprescindibilmente rimane è la maggiore potenza economica raggiunta dagli imprenditori in confronto degli

operai. Tale potenza potrà anche per un determinato periodo non rivelarsi — per le ragioni viste — ma, a meno che non venga bilanciata da una organizzazione operaia egualmente forte ed estesa, essa costituirà pur sempre un pericolo latente per la classe operaia. Le varie aziende unite in un trust o in un cartello sono pronte a prestarsi aiuto nel caso di conflitto di una di esse con le maestranze; il lavoro interrotto in una di esse, potrà esser sostituito dal lavoro intensificato da un'altra; esistono anzi sistemi di sovvenzioni per cui « all' imprenditore che fu costretto a chiudere le sue aziende per effetto della pressione della massa operaia, viene corrisposto dagli altri membri del cartello un risarcimento, che è proporzionale agli accresciuti guadagni che questi ultimi realizzano per la sparizione di un concorrente » (1).

Se di questa sua forza l'organizzazione capitalistica può talvolta non essersi avvalsa, essa se ne avvarrà di certo — a meno di non venirne impedita dalle associazioni operaie — non appena avrà allargato ancora le sue braccia e si faranno sentire le esigenze della concorrenza internazionale.

Si può dunque concludere che i sindacati industriali possono influire (con entità varia a seconda della forza della coalizione, anche al di là delle due forme tipiche del trust e del cartello) sia negativamente che positivamente sul livello dei salari. E ciò tanto rialzando il tenore di vita della classe operaia — il costo di produzione del lavoro — in conseguenza dell' accresciuta produzione; quanto elevando, per mezzo dei progressi tecnici instaurati, la produttività del lavoro — il valore d'uso in senso generale; quanto infine elevando od abbassando il valore d'uso capitalistico, e ciò allargando o restringendo

---

(1) Viro, op. cit., p. 178.

la domanda di mano d'opera (con la conseguente reazione inversa sull'offerta per mezzo delle variazioni del saggio dei salari), a seconda che i progressi tecnici ed economici instaurati consentano una riduzione di lavoratori, o che al contrario i prezzi diminuiti per la diminuzione delle spese generali dell'impresa, allarghino il consumo e quindi la produzione delle merci in questione.

**§ 3. — Azione concorde e fusa della legislazione e delle associazioni: associazioni create e controllate dello Stato: il regime corporativo \*.**

Se noi abbiamo rivendicato all'opera della legislazione sociale una notevole influenza anche nel campo della fissazione dei salari, non è per disconoscere che mentre il miglioramento delle condizioni di vita degli operai si è compiuto in gran parte grazie all'intervento di leggi protettive, la lotta per un salario migliore è stata condotta direttamente dai lavoratori medesimi per mezzo dell'azione sindacale, ma è stato piuttosto per dare all'ordinamento corporativo quel posto che gli spetta anche in una generica visione del problema. Questa ripartizione di compiti tra legislazione e associazione professionale non è più possibile in regime corporativo, in quanto l'un compito e l'altro appartiene simultaneamente alla legislazione e all'associazione, cioè è perseguito dalla legislazione attraverso questo tipo particolare di associazione, o — il che è lo stesso — è perseguito da questo tipo particolare di associazione, voluto e instaurato dalla legge.

Questo dunque è il carattere fondamentale dell'or-

---

\* L'argomento del presente paragrafo ha formato oggetto di una comunicazione svolta presso il Laboratorio di Economia della R. Università di Napoli, diretto dal prof. A. Graziani

ordinamento corporativo: ordinamento che fonde in sè l'associazione di classe e l'intervento statale.

Il Cossa, il quale ritiene che l'ingerenza *diretta* dell'autorità pubblica non sempre *giovi* né sempre *basti* (1), riterrebbe dunque implicitamente che l'azione indiretta, quale è appunto quella corporativa, possa avere un'influenza ben maggiore.

« ... L'ordinamento corporativo ha appunto cercato di porre in essere uno stato di cose garantito dal diritto, in cui il gruppo operaio e il gruppo padronale possano contrattare sotto la condizione della maggiore possibile eguaglianza economica » (2).

Rispetto alla teoria del salario « le concezioni quasi meccaniche dell'equilibrio economico — nota il Foà (3) — riescono meno significative;... e mentre il prezzo dei beni è suscettivo di esprimere, date certe ipotesi, una posizione di equilibrio nel mercato dei fattori produttivi, il saggio del salario non indica molto più che una situazione di fatto ». Risulta dunque evidente come uno studio del fenomeno non possa prescindere dalle condizioni contrattuali che servono di base ai rapporti di lavoro, e come — aggiungo io — nel campo pratico tali condizioni siano relevantissime nel determinare l'effettivo livello dei salari. Da queste due considerazioni si ricava rispettivamente l'utilità dello studio e l'importanza pratica del salario corporativo.

L'efficacia principale che l'ordinamento corporativo esercita è quella sulle condizioni morali, sociali, di lavoro dell'operaio; più d'ogni altro sulla sua retribuzione. Tale

---

(1) COSSA, *Primi elementi di economia sociale*, XV Ed., Milano 1924, pag. 168.

(2) MASCI, op. cit., p. 556.

(3) FOÀ, *Il capitale nell'equilibrio economico*, Messina 1932, p. 120.

efficacia risulta non tanto da singole disposizioni tra i determinati punti, quanto da una impostazione affatto nuova delle relazioni tra capitale e lavoro, tra datore di lavoro e lavoratore. Solo in un secondo tempo si tratterà dunque di esaminare singole norme stabilite dalla carta del lavoro per il salario a cottimo, per il lavoro a domicilio ecc.; ma anzitutto bisogna esaminare qual è il risultato che in ogni campo del salario consegue dall' inquadramento nuovo delle forze produttive.

La carta del lavoro e in generale tutto l' ordinamento corporativo pongono in essere nuovi istituti e addirittura nuovi soggetti economici: non più l' individuo ma la classe.

« Nell' economia corporativa... l' attività imprenditrice è bensì determinante, entro certi limiti, ma trovandosi subordinata a una contrattazione collettiva del lavoro di particolare energia, è questa che appare in definitiva, entro quei limiti, come causa *causarum* di dinamismo economico » (1). La ripercussione che questo determina sul salario è enorme, e pervade assolutamente tutti campi, in modo che si può ben dire sorta dal corporativismo una nuova economia. Questa, che nell' inquadramento del nostro studio appare una legge speciale, e fin da oggi una legge nazionale nel senso più pieno della parola, e potrà essere domani, ove « soluzioni corporative si impongano in tutto il mondo » (Mussolini), la nuova legge generale del salario, *non altera* i rapporti economici, ma *ne cambia addirittura le basi*. Al disopra di tutta la serie di mutamenti concreti, i quali per quanto numerosissimi e importantissimi rimarrebbero pur sempre nel campo pratico, ve n' è uno essenziale e ideale che li unifica e li trasfor-

---

(1) MASOERO, *Il contratto collettivo come fattore di dinamismo*, Economia 1932, p. 607,

ma da contingenti aspetti della vita economica in *sistema* economico.

Questo principio ideale che informa di sè tutto l'ordinamento corporativo, è l'anteposizione dell'interesse nazionale, inteso come il benessere economico e la potenza politica dello Stato, ai singoli interessi individuali. Quest'anteposizione non significa, come è stato più volte affermato, annullamento o per lo meno parziale sacrificio degl'interessi privati, ma al contrario potenziamento di essi, in quanto il benessere dell'individuo non può certo andare disgiunto dal benessere dello Stato di cui fa parte. L'ordinamento corporativo — afferma il d'Ambrosio (1) — pone in essere la vera libertà economica del giorno d'oggi. Questa anteposizione richiede non solo il superamento dell'egoismo individuale, ma altresì un'ampiezza lungimirante di vedute, cioè la convinzione che quell'egoismo sarebbe male inteso in quanto finirebbe per danneggiare l'egoista stesso. Pertanto questi due requisiti si riscontrano più facilmente negli organi sindacali anzichè nei singoli individui. Inoltre, poichè il benessere dello Stato, in quanto ottenuto attraverso l'efficienza della produzione, ha come presupposti essenziali il benessere dei fattori della produzione e l'equilibrio armonico di essi: è dunque la classe dei lavoratori di fronte alla classe dei datori di lavoro, in tutti e in ogni singolo ramo dell'attività economica, che deve affermare e sostenere i propri diritti: non già il singolo lavoratore di fronte al singolo datore di lavoro.

Eccede i limiti di questa trattazione il descrivere dettagliatamente gl'istituti attraverso cui questi principi e quelli che ne conseguono vengono concretamente applicati; una simile indagine corrisponderebbe a delineare

---

(1) D'AMBROSIO, *Economia politica corporativa*, Roma, s. d., p. 281.

l'intero ordinamento corporativo dal punto di vista economico (1), e per quanto ciò risponderebbe in ogni punto all'esame delle condizioni di lavoro degli operai, tuttavia non può per ragioni di economia rientrare nel nostro studio.

Prima della guerra, il Parlamento si era occupato già del problema del lavoro e dei salari, ma i risultati erano stati nulli: si distinguevano controversie giuridiche e controversie economiche, senza riuscir a risolvere nè le une nè le altre. S'incominciò in seguito, e specialmente nel periodo bellico, ad emanare decreti temporanei, ma l'insufficienza di questi e più ancora l'assoluto annientamento di tutti questi tentativi da parte della depressione politica, morale e sociale postbellica, resero necessaria una più energica soluzione: « l'agnosticismo dei governi italiani in materia di legislazione sociale servì ad accelerare ed acuire la lotta fra i lavoratori e i datori di lavoro, da rendere indispensabile una soluzione radicale del problema della vita contemporanea » (2). La Carta del lavoro, approvata dal Gran Consiglio del 31 aprile 1927, segna l'instaurazione dell'ordinamento corporativo. Essa ha, secondo la Cassazione, valore di principi generali di diritto, e su di essa è sorta e si è costruita tutta la legislazione corporativa. L'ordinamento, in forma piramidale, a partire dalla base presenta i seguenti istituti: Sindacati, Federazioni, Confederazioni, Corporazioni, Consiglio nazionale delle corporazioni, Comitato centrale corporativo, e altresì Ministero delle corporazioni. In tal guisa dall'aggruppamento dei lavoratori e dei datori di lavoro di ogni singola branca d'industria, si giunge all'aggruppamento per ca-

---

(1) Si veda, a tal proposito, FERRI, *L'ordinamento corporativo dal punto di vista economico*, Padova 1933.

(2) D'AMBROSIO, op. cit. p. 259.

tegorie più ampie quali l'agricoltura, l'industria, i trasporti; infine le corporazioni segnano il punto di collegamento fra la classe dei datori e quella dei lavoratori, mentre il Consiglio nazionale delle corporazioni e il Comitato centrale corporativo rappresentano l'integrale fusione di tutte le forze e di tutte le branche della produzione nazionale. Le corporazioni trovano solo oggi (Discorsi di Mussolini all'assemblea del Consiglio nazionale delle corporazioni e al Senato, rispettivamente del 14 novembre 1933 e del 13 gennaio 1934) integrale istituzione; mentre esisteva finora la sola corporazione dello spettacolo, ed in luogo delle altre corporazioni funzionavano le sezioni e sottosezioni del Consiglio nazionale delle corporazioni. Esistono di fatto i Comitati intersindacali, i quali apprestano i contratti collettivi e vigilano su tutto il sistema.

Allorchè esiste l'associazione dei lavoratori e non quella dei datori di lavoro o viceversa, il Presidente della Corte d'Appello nomina un curatore speciale che rappresenta gl'interessi della classe mancante di associazioni.

Altre istituzioni — la Magistratura del lavoro — provvedono a dirimere le controversie, collettive o individuali, che possano eventualmente sorgere.

Nella Nuova Zelanda fu istituito nel 1894 l'arbitrato obbligatorio; ma questo ancora è una forma imperfetta di giustizia di Stato, poichè l'arbitro è qualche cosa meno del giudice; esso è scelto dalle parti e rappresenta le parti nel collegio arbitrale. Il giudizio in tal guisa acquista l'aspetto di una transazione, e non dà le sicure garanzie di autorità e d'imparzialità.

Questo affidamento invece può dare la magistratura del lavoro, la cui efficienza in condizioni normali può ritenersi sicura e la cui possibile inefficienza in condizioni



patologiche non ne pregiudica il valore, come la guerra non rende superfluo il diritto internazionale.

Nel caso di controversie collettive, l'organo corporativo deve anzitutto esperire un tentativo di conciliazione, e solo in secondo luogo si può intentare l'azione giudiziaria. Anche nel caso di controversie individuali, prima di adire la magistratura del lavoro, le associazioni professionali esperiscono un tentativo di conciliazione tra le parti.

A risolvere le vertenze locali, a provvedere alle inadempienze dei singoli, è destinato il magistrato corporativo, che ha esclusivamente la funzione di far rispettare i contratti stipulati. Alle clausole di questi esso si deve pertanto ispirare sempre, mentre la magistratura del lavoro si dovrà ispirare secondo i casi o alle clausole dei contratti già stabiliti o alle norme della Carta del lavoro per stabilirli (1).

Non è certo il caso d'indugiarsi sulle formalità di questi procedimenti; ma va piuttosto ricordato ancora una volta che all'azione giudiziale si ricorre in ogni caso solo dopo un tentativo di conciliazione; e che all'uopo fungono gli organi di collegamento tra le classi dei datori di lavoro e le classi dei lavoratori, e cioè il comitato intersindacale e tra breve la corporazione, la quale risulterà « l'espressione più feconda, più fattiva, più utile, della collaborazione tra gli agenti della produzione, e potrà avere il carattere veramente associativo delle energie tutte cooperanti alla prosperità nazionale, poichè in essa e per essa gli egoismi, gl'interessi, le aspirazioni, le tendenze di categoria o di classe, dovranno sottomettersi

---

(1) È creazione originale dell'ordinamento corporativo l'aver deferito anche le vertenze per nuovi patti di lavoro alla magistratura del lavoro GRAZIANI, *Considerazioni sulla dottrina dei salari*, pag. 27.

alla legge inflessibile dell'unità e del bene nazionale che lo Stato ha il compito di far imperare su tutto e contro di tutti » (1).

« La corporazione è fatta in vista dello sviluppo della ricchezza, della potenza politica e del benessere del popolo italiano » (2).

Le tariffe salariali, infatti, sono stabilite dai sindacati contrattanti; ma poichè gl'interessi superiori della Nazione, specie in contingenze critiche come quelle attuali, non possono essere che parzialmente abbracciate dai sindacati, che per legge rappresentano solo delle categorie, s'impone l'opera di un organo politico economico di più vaste vedute. Tale compito, che d'altra parte deve lasciare integro il principio che dà ai sindacati la rappresentanza totale delle categorie, è stato fino ad oggi, non esistendo ancora le corporazioni, assolto dai comitati intersindacali, il cui carattere politico-economico è riconoscibile nella simultanea dipendenza dal Partito Nazionale Fascista e dal Ministero delle corporazioni. Il Comitato intersindacale provinciale, in quanto composto dai dirigenti le organizzazioni sindacali provinciali di ciascuna categoria economica, rappresenta il primo nucleo dell'organismo corporativo provinciale; mentre il comitato intersindacale centrale, analogamente composto dai presidenti delle confederazioni, presieduto dal Segretario del partito con l'intervento del Sottosegretario alle corporazioni, rappresenta il primo nucleo dell'organismo corporativo centrale. Questi nuclei primitivi, benchè sul punto di essere sorpassati, hanno tuttavia, oltre che importanza storica,

---

(1) D'AMBROSIO, op. cit., p. 298.

(2) MUSSOLINI, *Discorso al Consiglio nazionale delle corporazioni*, 14 novembre 1933

anche importanza pratica, in quanto le corporazioni non potranno svilupparsi che su tali basi. Comitati intersindacali e organismi corporativi hanno il compito di conciliare le esigenze delle parti contrattanti quando non si concilino per forza loro, e di armonizzarle con gl' interessi superiori della Nazione ; ma per il fatto stesso che gli organi sindacali debbono fino all' ultimo sostenere il loro punto di vista, l' intervento dei Comitati intersindacali e d' ora innanzi degli organismi corporativi, si verifica nella gran maggioranza dei casi (1).

Ad ogni modo, attraverso l' opera sia dei soli sindacati, sia dei comitati intersindacali, sia della Magistratura del lavoro, l' accordo viene raggiunto per via pacifica: scioperi e serrate sono metodi ormai sorpassati.

Il D'Ambrosio, per porre in evidenza il gran vantaggio apportato all' economia dal sistema corporativo, col sopprimere gli scioperi, dà alcuni cenni sui primi casi di essi, sulle più ampie e costose manifestazioni scioperative e su computi più o meno teorici o pratici dei danni causati dagli scioperi. In verità, che sia uno sciopero la rivolta dei mattonati ebrei in Egitto nel 1490 avanti Cristo, e le rivolte degli schiavi nell' Attica e a Roma, e la secessione dell' Aventino, e lo sciopero dei sonatori di flauto, e le rivolte dei servi della gleba nel Medio evo ; o che al contrario i primi scioperi non abbiano inizio se non nel secolo XVIII, questo a noi non importa molto, se non per significare quanto antico sia il male che il regime corporativo è riuscito a sradicare. Molto più interessanti sono le cifre che rappresentano i danni di alcuni scioperi famosi ; lo sciopero dei carrettieri di Chicago, durato 105 giorni tenendo disoccupati 4620 carrettieri, costò loro tre milioni e mezzo di salari non percepiti,

---

(1) D'AMBROSIO, op, cit. p. 264, sgg.

alle unioni operaie per sussidi un milione e settecentocinquantamila franchi, agl' industriali dieci milioni, alla città trenta milioni, e impiegando 5700 policemen per reprimerlo costò altri due milioni e provocò la morte di 21 persone e il ferimento di 415. Lo sciopero della Amalgamated Society of engineers nel 1897 durò sei mesi, si estese a 90 mila persone, richiese 27 milioni di soccorsi, costò agl' industriali circa due miliardi. Allo sciopero dei minatori degli Stati Uniti, sia minatori che industriali si preparavano da più anni, con riserve finanziarie (trenta milioni) i minatori, con riserve di minerale (venti milioni di tonnellate) e con fortificazioni gl' industriali. L' ultimo sciopero durò sei mesi, si estese a mezzo milione di minatori, produsse una perdita di 185 milioni di salari, di 300 milioni da parte dei proprietari di miniere, e complessivamente di 790 milioni di capitale.

Dal 1881 al 1886, secondo il Wright, gli scioperi costarono negli Stati Uniti 150 milioni di lire ai padroni, 250 agli operai; mezzo miliardo a questi ultimi dal 1881 al 1894, secondo il Virgili (1). Va inoltre notato che la perdita non si arresta a quella immediata, ma alla minorata efficienza futura della produzione, causata dallo sperpero di ricchezza, che risulta evidente anche senza le dimostrazioni del Novicow. E' vero che a queste perdite materiali si possono contrapporre i vantaggi morali e le conquiste sociali, o la funzione livellatrice della ric-

---

(1) Queste cifre non possono avere che un valore approssimativo, sia per la diversità dei metodi con cui son calcolate, sia per la difficoltà del calcolo in sè. Cfr., dopo la polemica Coletti-Montemartini sul *Giornale degli Economisti* 1905, JANNACCONE, *Sul costo degli scioperi nei gruppi dei lavoratori*, *Riforma Sociale* 1906, p. 5. Per lo sviluppo degli scioperi in Italia, i risultati raggiunti e i metodi seguiti nel secolo scorso per evitarli, Cfr, DRAGE, *La questione operaia in Italia*, trad. JANNACCONE, *Bibl. d. Econ.*, Serie IV, vol 1896, p. 286 sgg., 292 sgg.

chezza, come ritennero il Leroy-Beaulieu, il Pareto e il Pantaleoni; ma tali vantaggi si potrebbero ottenere a molto miglior mercato, ed è questo quello a cui tende il regime corporativo; e ad ogni modo, secondo S. e B. Webb, la maggior parte dei grandi scioperi nel secolo scorso finì con la sconfitta degli scioperanti. In Italia su cento scioperi ve ne furono quarantadue contrari, trenta parzialmente favorevoli e ventinove interamente favorevoli agli operai.

A questo stato di cose non era riuscita a metter riparo l'Inghilterra con la formazione dei consigli industriali, formati da datori di lavoro e lavoratori: nel 1921 furono perduti 85 milioni di giornate lavorative, nel 1925 8 milioni, e cifre enormi è costato il recente sciopero minerario inglese (1).

Veniamo ora a quella parte della dottrina corporativa che riguarda più da vicino il salario: l'entità del salario.

La Carta del lavoro prescrive che il salario debba corrispondere: alle esigenze normali di vita; alla possibilità della produzione; al rendimento del lavoro. Questi tre elementi concorrono a determinare il *giusto salario*: a questo punto la innovazione del regime corporativo si innesta sulla annosa questione della possibilità di esistenza e della identificazione di una retribuzione giusta.

Tale possibilità viene recisamente negata dal Cornélissen, il quale interpreta in questo modo « il pensiero dei puri economisti, ricardiani o jevonsiani che sieno, sulla politica del lavoro e... le vedute sociologiche comuni alle varie scuole socialistiche » (2). « Sarebbe insensato voler arrivare al calcolo di un cosiddetto salario

---

(1) Cfr. D'AMBROSIO, op. cit., p. 289 sgg.

(2) ARIAS, *L'Economia nazionale corporativa*, Roma 1929, p. 83.

giusto o salario equo. E il preteso contratto libero concluso tra imprenditore di operaio preconizzato dagli economisti della scuola borghese liberale come la via che conduce al regolamento definitivo del salario non è altra cosa in pratica che lo sfruttamento del forte sul debole... Questa lotta sociale continuerà nelle diverse fasi, fino a quando non termineranno di agire le cause fondamentali del fenomeno, cioè fino a quando si manteranno i rapporti capitalistici della proprietà » (1).

Tuttavia l'esistenza di un salario giusto si trova precedentemente affermata nella storia delle dottrine economiche. Il Von Thünen tentò di definire il salario naturale, media proporzionale fra i bisogni dell'operaio e il prodotto del suo lavoro di cui egli studia la spontanea realizzazione in un ipotetico Stato isolato ove la distribuzione desse luogo ai fenomeni del salario e dell'interesse, non già del profitto e della rendita, e dove domanda e offerta di mano d'opera rimanessero assolutamente costanti. Questo salario naturale risulterebbe dalla combinazione di due entità economiche, le esigenze di vita del lavoratore e la produttività del suo lavoro. La teoria del Von Thünen precorre da un lato la teoria utilitaria della produttività marginale (2), mentre dall'altro intuisce la contrapposizione di un salario rispondente a criteri di giustizia sociale a quello determinato dalle pure forze economiche.

Partendo dal principio stabilito dal Jevons: che cioè il lavoro dell'operaio si arresta al punto in cui la pena equivale perfettamente alla soddisfazione che il salario gli può procurare, la scuola utilitaria sviluppò la teoria della produt-

(1) CORNÉLISSEN, *Théorie* cit., Paris 1908, p. 643 (p. 659 ediz. 1933).

(2) « Il salario dell'operaio impiegato ultimo in un'impresa coincide col valore del suo lavoro e diviene la norma per tutti gli operai ugualmente abili e capaci ». ARIAS, op. cit., p. 85. — Si veda ancora Musco, *La dottrina dei salari*, Napoli 1898.

tività del lavoro ; il Marshall elaborò la teoria dell' utilità limite, secondo cui il prezzo dell' intero lavoro è determinato dalla sofferenza che infligge al lavoratore quella parte del lavoro che egli eseguisce con maggiore ripugnanza ed è quasi sul punto di rifiutare (*marginal disutility*). L'Arias (1) giudica questa teoria illusoria, vuota astrazione, vano tentativo di applicare alla distribuzione quella psicologia economica che va riferita esclusivamente alla dottrina del valore. Il Marshall ha tentato di conciliare il naturalismo economico del Ricardo coll' utilitarismo psicologico del Jevons : attraverso il giuoco eorrispondente dell' offerta e della domanda, i salari tendono ad uguagliare il prodotto netto del lavoro · la produttività limite del lavoro regola il suo prezzo di domanda, mentre per opera dell' offerta i salari debbono conservare una stretta relazione con le spese necessarie alla vita della classe operaia. Nè il prezzo della domanda nè il prezzo dell' offerta, ma l' uno e l' altro insieme, regolano il mercato del salario, A questo principio fondamentale altri particolari ne vengono aggiunti dal Marshall (tendenza del salario a tempo a proporzionarsi alla produttività del lavoro). Nota l' Arias che, come è erroneo l' elevare a legge costante quelle che non sono se non tendenze contingenti della realtà, è altresì erroneo il cercar di conciliare tali tendenze contraddittorie in una legge economica e meccanica del salario ; e nota altresì che ricardiani e jevonsiani, malgrado le diversità tra le due dottrine si accordano nell' annullare o quasi il valore della volontà individuale e collettiva nella determinazione del salario.

La scuola psicologica pone dunque su un'altra strada il liberalismo economico. La teoria dei fisiocratici e di Smith, che pone il lavoro all' assoluta stregua di tutte le

---

(1) ARIAS, op. cit., p. 86 sgg.

altre merci, ed il suo prezzo in balia del gioco della domanda e dell'offerta, ha — nota l'Arias — contribuito a conservare l'oppressione del lavoratore indifeso quanto il divieto stesso di associazione; la legge del fondo salari dichiara vani e anzi dannosi gli sforzi tendenti ad alterare il livello del salario; la scuola psicologica insegna altre leggi che regolano tale livello, ma sostiene pur sempre che tali leggi abbiano un'esplicazione autogena. Nella dottrina del Marshall la domanda e l'offerta, in regime di concorrenza, stabiliscono spontaneamente un salario che reintegra il lavoratore del suo contributo alla produzione e lo rifa delle spese sostenute per compiere quel lavoro. Pessimistiche o ottimistiche che siano le visioni, manca assolutamente l'idea di un'azione collettiva che cerchi di disciplinare le tendenze economiche: tale ufficio è riservato alla libera concorrenza.

Durante la fase capitalistica, dell'economia, lo sviluppo ottenuto dalle organizzazioni operaie riesce ad elevare la retribuzione ed in genere le condizioni di lavoro della classe; ma questa concreta tendenza, prodotta dalle contingenti condizioni dell'economia non giustifica la formulazione teorica liberale, che vede il salario adeguato al contributo apportato dal lavoratore alla produzione. Nota l'Arias che proprio l'azione medesima di queste organizzazioni riuscì frequentemente a violare in favore del salario questo adeguamento; e conclude pertanto in questo modo la disamina delle dottrine precorporative del salario:

« Le presunte leggi psicologiche-economiche, che l'ottimismo liberale riteneva capaci di garantire l'accordo fra capitale e lavoro, finirono con l'essere soverchiate dalla legge del più forte. E il socialismo, che il dottrinarismo economico invano metteva all'indice come contrario alle verità, ormai sicure, dell'economia, trasse nuova forza per le sue conquiste, e vitale alimento per le sue dottrine,



dal fallimento della giustizia sociale *automatica*, idealizzata dalla rinnovata economia liberale.

Le leggi economiche, così inaccortamente svisate, non riuscirono a comporre i dissidi di classe, ma finirono piuttosto con l'inasprirli.

Il socialismo abbracciò ogni volta la dottrina liberale. la fece sua e procedette verso nuove vittorie » (1).

Anche a prescindere dunque dalla convinzione di un predominio abituale e necessario di una delle due parti, capitale e lavoro, è tuttavia assurdo ritenere che queste due forze in contrasto si adeguino perennemente. Salvo casi sporadici, che costituiscono momenti di passaggio, è inevitabile — in base alle pure leggi economiche, malgrado l'opera della concorrenza — il predominio ora dell'una ora dell'altra parte, e quindi lo stabilirsi di una retribuzione non equa delle forze produttive, cioè di una distribuzione per l'una o per l'altra sperequata. A questo alternato prevalere di singole tendenze contraddittorie, come le alternative di un bimetallismo zoppo, può rimediare soltanto l'opera volitiva della collettività, la quale tenda a conservare quell'equilibrio che verrebbe leso ora in un senso ora in un altro, e si opponga al prevalere e allo spadroneggiare di una delle due forze in contrasto. Del quale contrasto si può anzi dire che esso è necessario ed immancabile nel caso che capitale o lavoro possano avere di mira risultati egoistici della classe, siano essi effettivi o semplicemente apparenti e transitori: ma che esso si muta di necessità in collaborazione qualora tanto i lavoratori quanto i datori di lavoro si siano convinti dell'impossibilità di prevalere e spadroneggiare, e quindi di assicurarsi benefici a scapito dell'altra parte; si siano convinti in conse-

---

(1) ARIAS, op. cit., p. 94.

guenza che il beneficio dell'uno non può andare scompagnato dal beneficio dell'altro, poichè ambedue dipendono in pari misura dal benessere della produzione, che è in tanta parte frutto dell'accordo del capitale e del lavoro.

Il compito dunque che, assurdo per leggi meccaniche o psicologiche individuali, è riserbato all'opera dell'iniziativa collettiva, e che solo è destinato a risolvere il conflitto tra le due forze finora ritenute in necessario contrasto, consiste nello stabilire un'adeguata norma di distribuzione delle ricchezze prodotte tra i vari fattori della produzione, in guisa che nessuno di questi possa aspirare, facendo leva su di una contingente prevalenza, a comprimere la retribuzione dell'altra parte. Il regime corporativo stabilisce pertanto quelle norme che assicurino un salario giusto, rimanendo così determinato di necessità per differenza il profitto e l'interesse giusto. Risulta a chiunque evidente, per il meccanismo stesso del processo produttivo, come sia questa e non l'inversa, la via da seguire.

Le norme dettate dal regime corporativo e destinate ad essere applicate attraverso i contratti collettivi e nei casi singoli attraverso le decisioni della magistratura del lavoro, sono la già notata corrispondenza del salario alle esigenze normali di vita, alle possibilità della produzione, al rendimento del lavoro (dich. XII carta del lavoro).

In tal modo — nota il Foà (1) — il salario corporativo viene messo in rapporto a tutte le condizioni di equilibrio generale del mercato: la Carta del lavoro postula « la necessità di un minimo di esistenza relativamente alto, e adeguato a soddisfare le esigenze normali di vita del lavoratore e della sua famiglia, e di una correlazione

---

(1) Foà, op. cit., p. 123.

tra il saggio dei salari e l'andamento non solo della particolare impresa o ramo di impresa, ma di tutto intero il sistema economico considerato quale una unità». In tal modo il salario corporativo può conformarsi più rapidamente alle vicende della congiuntura economica (1), mentre d'altra parte le opere di assistenza e di previdenza elevano le condizioni di vita della classe lavoratrice, e così anche la produttività del lavoro e l'opzione sussidiaria del lavoratore.

I tre principi stabiliti dalla Carta del lavoro sono, secondo l'Arias (p. 98) espressi in ordine gerarchico, in modo che, nel caso di non coincidenza di essi, non si debba parlare di una misura media del salario, ma di un salario che tenga anzitutto conto delle esigenze normali di vita, al di sotto delle quali il salario non deve discendere in nessun caso, in secondo luogo delle possibilità della produzione, e in terzo del rendimento del lavoro.

Le esigenze normali di vita costituiscono dunque un minimo, con cui il salario giusto può talvolta coincidere; ma questo minimo non va assolutamente confuso — nota l'Arias — col minimo necessario alla vita delle legislazioni australiane: nè coincide col minimo che appare più volte nella storia delle dottrine economiche (minimo necessario per esistere e perpetuare senza accrescimento la specie — Ricardo — minimo necessario per allevare ed istruire i lavoratori — Marshall). La Carta del lavoro allude al contrario alle condizioni di vita che corrispondono allo stato dell'economia nazionale, e che pertanto si evolvono col progresso economico. Unendo tale criterio a quello testè enunciato per cui esse costituiscono il mi-

---

(1) Cfr. GRAZIANI, *Considerazioni sulla dottrina dei salari*, Accademia di scienze morali e politiche, Napoli, 1932.

nimo di ogni salario, si può ritenere che l'evoluzione delle condizioni di vita prodotta a lungo andare dall'incremento del benessere economico costituisca una garanzia che assicura il salario da bruschi e momentanei recessi. Se infatti non è possibile negare che tali condizioni di vita debbano nuovamente peggiorare per un prolungato periodo di depressione economica e che pertanto debba codesto minimo poter recedere, è altresì da ritenere che nelle normali e passeggerie perturbazioni economiche, le quali non alterano il tenore di vita, questo minimo rimanga indefettibile.

Criterio di valutazione più difficile è senza dubbio quello delle possibilità della produzione. Esso segna ad ogni modo un distacco ancor più netto dall'economia liberale. In quest'ultima l'iniziativa individuale è assolutamente libera di determinarsi per il suo personale tornaconto, e quindi ad esempio in periodo di crisi potrà liberamente procedere ad una migliore organizzazione della produzione o ad economie sugli elementi del costo di produzione tranne il salario, ovvero abbassare il salario appunto se le condizioni del mercato del lavoro glielo consentono, ovvero ancora restringere la produzione diminuendo quindi il numero di operai impiegati (il che per altra via raggiunge lo stesso effetto di far decrescere il saggio del salario). Al contrario l'economia corporativa consentirà questi ultimi due mezzi solo nel caso estremo che il primo non sia sufficiente a salvare la produzione nazionale, mentre li vietterà in ogni altro caso anche qualora riescano più convenienti al singolo imprenditore. Gli organismi corporativi garentiscono così la soluzione più utile all'interesse pubblico, mentre al contrario la semplice azione di una forte organizzazione operaia con la sua ostilità insopprimibile alla riduzione dei salari — in ogni caso : anche quando ciò s'imponga come l'unico mezzo possibile — può nuocere non meno del-

l'egoismo dell'imprenditore all'interesse della collettività. E' pur sempre il predominio egoistico della classe contingentemente più forte, persegue l'interesse della parte, che non coincide di necessità con quello dell'intera popolazione; questo invece viene in ogni caso sovrapposto ad ogni altro ad opera dell'economia corporativa.

Fenomeni analoghi si riscontrano nel caso di miglioramento della situazione economica: nè la forza traboccante delle unioni operaie potrà imporre un incremento prematuro di salario, nè il predominio della classe imprenditrice potrà evitare un possibile incremento di esso.

Terzo elemento, il rendimento del lavoro. Secondo la dottrina corporativa più autorevole è necessario prescindere da quelle alterazioni del rendimento che provengono da circostanze estrinseche, e riferirsi soltanto a quelle che provengono da qualità intrinseche dell'operaio. Non è infatti equo che il lavoratore risenta delle condizioni più o meno progredite della singola azienda, mentre al contrario è un obbligo per l'imprenditore — in economia corporativa — di perfezionare l'organizzazione tecnica dell'azienda. Le associazioni professionali di datori di lavoro debbono in ogni modo promuovere questo perfezionamento (dich. VIII): ciò che in economia liberale costituisce un semplice eventuale tornaconto individuale diviene qui un obbligo d'ordine pubblico.

L'Arias (1) critica la teoria marshalliana, secondo cui: « la tendenza della libertà e dello spirito d'iniziativa economica di far trovare ai guadagni d'ogni persona il loro proprio livello, è tendenza al pareggiamento dei guadagni secondo la potenza produttiva nello stesso distretto... tanto più forte quanto maggiore sia la mobilità del lavoro, quanto meno il lavoro sia specializzato, quanto più attentamente

---

(1) ARTAS, op. cit., p. 112 sgg.

i lavoratori ricerchino gl' impieghi più vantaggiosi per i loro figli, quanto più rapidamente sappiano adattarsi ai cambiamenti delle condizioni economiche e finalmente quanto più lenti e meno violenti questi cambiamenti siano » (1). Nota l'Arias che il Marshall allude come sempre a una tendenza meccanica, la quale può incontrare nella realtà — per riconoscimento dello stesso autore — molteplici e talvolta insuperabili ostacoli; il gioco delle forze economiche rimane pertanto privo di qualsiasi intromissione politico-giuridica. A tale dottrina l'Arias oppone la dottrina corporativa, la quale appunto si rifà ad un'influenza politico-giuridica che assicura per altra via il raggiungimento di quegli scopi a cui il semplice movimento meccanico economico non potrebbe giungere. La critica dell'Arias è esatta *de oeconomia condenda*, non *de oeconomia condita*, se mi è lecita questa espressione. In altri termini è esatto dire che mediante il sistema politico-economico corporativo si superano ostacoli che renderebbero vana e teorica una tendenza meccanica dell'economia; ma non è d'altra parte men vero che si possa delineare questa tendenza a prescindere da un ordinamento corporativo, nè è men vero che si sia dovuto e si debba tuttora prescindere da esso ove non è esistito e non esiste.

« L'ordinamento corporativo consiste, tra l'altro, in una speciale organizzazione del mercato del lavoro, che conferisce al mercato medesimo caratteristiche peculiari e distinte, rispetto a quelle che esso presentava precedentemente nel nostro paese e presenta tutt'ora in altri paesi » (2).

Il Marshall sarebbe in errore se non ricordasse egli stesso che talvolta — quasi sempre — si frappongono osta-

---

(1) MARSHALL, *Principles*, p. 546 sgg.

(2) MASCI, *La natura economica del contratto collettivo*, « Economia », 1932, p. 551.

coli all'attuazione di questa tendenza; ma, ciò posto, nessuna critica è possibile dal punto di vista dell'Arias. Per dimostrare inesatte le sue dottrine bisognerebbe dimostrarle inesatte a prescindere da un ordinamento corporativo, e cioè non col dar prova che lo stadio economico da lui disegnato è meno perfetto di quello corporativo. Al contrario proprio questa constatazione è il necessario presupposto per far risaltare le innovazioni utili ed anzi vitali che il corporativismo ha apportato nel campo del salario. E in genere non è da criticare la dottrina liberistica perchè prescinde dalle forze che non sono meccanicoeconomiche, se ne denota essa medesima le imperfezioni. E' da criticare al contrario la tendenza di politica economica che disconosce i vantaggi apportati dall'economia corporativa; ed altresì la tendenza dottrinarica che pretende di studiare l'economia corporativa da un punto di vista astratto che prescinde dalle forze politico-giuridiche: il che è una contraddizione in termini (1).

Il sistema corporativo, avendo di mira di stabilire in ogni caso il salario giusto, tende ad evitare tanto che l'imprenditore percepisca un sovrareddito a danno dell'operaio, quanto che l'operaio — o più facilmente qualche operaio — percepisca un sovrareddito a danno dell'imprenditore capitalista, e anche degli altri operai. Queste due specie di rendite di monopolio, come giustamente le definisce l'Arias, non trovano posto nella

---

(1) Peraltro non è affatto da escludere che si possa partire dai teoremi della tradizionale economia individualistico-utilitaria, per integrarli gradatamente secondo le nuove condizioni corporative. Cfr. JANNACCONE, *Scienza, critica e realtà economica*, Riforma Sociale 1930, p. 526 sg. MASCI, loc. cit. LANZILLO, *Studi di economia applicata*, Padova XI. Anzi « non v'è ragione per una teoria autonoma della economia corporativa fondata su presupposti diversi da quelli della economia politica tradizionale » (JANNACCONE, *La scienza economica e l'interesse nazionale*, Archivio di Studi corporativi 1932, p. 18).

nuova concezione corporativa. Ed è evidente che anche il sovrareddito di altri singoli operai, i quali percepiscano un salario superiore al rendimento stesso del loro lavoro, in quanto permettano all'imprenditore l'uso di un processo produttivo più progredito, che risulti per lui più vantaggioso — malgrado il sovrareddito percepito dagli operai —, dipende anch'esso da una situazione monopolistica di tali operai, costituita da spiccate qualità che li pongono al riparo dalla concorrenza degli altri operai, senza di che — nota l'Arias — il loro salario si adeguerebbe a quello antecedente, o almeno al nuovo rendimento del lavoro, mentre l'intero vantaggio del nuovo ordinamento produttivo convergerebbe all'imprenditore capitalista. Ed anzi — aggiungo io — dato il libero gioco delle forze economiche che si riscontra nell'ipotesi marshalliana, il peggiorato rapporto tra la domanda e l'offerta potrebbe effettuare un'azione decrementatrice del salario.

Tutti gli autori sono d'accordo nel rilevare questo più vasto campo abbracciato dal corporativismo rispetto al comune sindacalismo; così il Foà, il quale ritiene che sia questo uno dei due pregi fondamentali del sistema corporativo dal punto di vista economico.

« Le fondamentali dichiarazioni della Carta del lavoro relative al salario hanno, senza dubbio, un contenuto morale imprescindibile, ma rettamente intese, non segnano un ritorno verso criteri di giusto prezzo, incapaci di avere significato scientifico » (1). Vanno inquadrare nel

---

(1) Foà, *Il capitale ecc.*, p. 122. Anche il Graziani si oppone alla tesi dell'Arias. « Non deve dunque il magistrato dipartirsi dai criterii economici, e ricercare un salario giusto, come taluno (Arias) ha pensato; i criterii di giustizia in materia di salario, come dei prezzi, si sa quanto posson essere variabili, sì che si aggiungerebbe arbitrio ad arbitrio, ove si volesse procedere per questa via. (GRAZIANI, *Considerazioni sulla dottrina dei salari*, Atti della Società Reale di Napoli, 1932, p. 28).



complesso delle condizioni storiche e politiche di cui sono espressione, ma hanno altresì un significato economico particolare che si riconnette a due caratteristiche del salario corporativo. « La prima è che esso si estende a tutta, senza esclusione, l'area del lavoro; la seconda che esso viene messo in rapporto a tutte le condizioni di equilibrio generale del mercato » (1).

Il sindacalismo non corporativo, ad esempio il sindacalismo anglosassone, non distribuisce la sua benefica influenza all'intera classe dei lavoratori, ma soltanto a taluni gruppi, i più forti e prosperosi di essi, ponendo questi in una situazione monopolistica; il corporativismo invece si estende alla totalità degli operai (2), rispondendo per questo a un criterio di equità sociale, e concorrendo a produrre una influenza livellatrice nei termini del salario, parificando la situazione contrattuale dei lavoratori specializzati e di quelli non specializzati. *Termini*, come giustamente nota il Foà, e non *saggi*, i quali debbono permanere disuguali a seconda della differente abilità e specializzazione (proporzionatamente al costo di questa). Il corporativismo tende a parificare la situazione giuridica, le possibilità contrattuali di tutti i lavoratori, non già il loro guadagno. Che se poi, come nota il Foà, questo risultato dovess'essere almeno in parte involontariamente raggiunto, esso risulterebbe un incentivo alla razionalizzazione, e sarebbe perciò benefico all'economia nazionale.

---

(1) Foà, *Il capitale nell'equilibrio economico*, Messina 1932, p. 122.

(2) Così come — in un campo ancora più vasto — mira ad estendere i suoi benefici a tutti i fattori della produzione sicchè « tutti gli uomini e tutti i capitali (i capitali personali e quelli fondiari e mobiliari di Pareto) esistenti in un dato momento nella collettività siano occupati. La disoccupazione è fatto di attrito che non trova posto nell'equilibrio corporativo ». EINAUDI, *Trincee economiche e corporativismo*, Riforma Sociale 1933, p. 655.

Per altro queste linee schematiche non possono costituire una sufficiente descrizione dell'ordinamento corporativo; del quale tuttavia è necessario ribadire lo scopo, che consiste nell'inquadrare il singolo individuo nella classe a cui il suo lavoro lo attribuisce e spostare da lui alla rappresentanza sindacale, sotto il controllo dello Stato l'attività di contrattare. Dunque il contratto collettivo risulta il fulcro essenziale dell'ordinamento. « Nell'economia dinamica (corporativa) il contratto collettivo, non l'imprenditore, rappresenterà l'elemento determinante e dominante; l'imprenditore sarà un elemento determinato » (1).

Contratti collettivi pullulano da ogni parte e per ogni estensione, sia territoriale che industriale che aziendale. Il contratto collettivo stabilisce le condizioni di lavoro e i salari minimi; massimi non vengono mai additati. Esistono due tendenze principali: l'una vorrebbe contratti collettivi di limitata estensione territoriale, l'altra di estensione nazionale; queste due tendenze sono basate sul problema dell'applicazione delle norme sancite dalla Carta del lavoro relativamente all'entità del salario, che tra breve vedremo. La seconda di esse è senza dubbio la più consona allo spirito del sistema italiano corporativo, e tende ormai decisamente a prevalere.

Il contratto collettivo viene stipulato tra le associazioni legalmente costituite (le quali devono raggruppare almeno un decimo dei lavoratori della categoria), e ottiene l'esecutorietà dal Ministero delle corporazioni o dal Prefetto (dal Capo del dipartimento marittimo per la gente del mare) secondo l'estensione. Per tali decreti è obbligatorio rispettivamente il parere dell'Ispettorato corporativo centrale e del Circolo di ispezione. Contro il rifiuto del decreto è ammesso ricorso alla magistratura del lavoro.

---

(1) MASOERO, *Il contratto collettivo come fattore di dinamismo*, cit., p. 624.

Il contratto collettivo di lavoro, rappresenta dunque l'accordo non delle volontà individuali ma delle volontà della classe dei datori di lavoro e dei lavoratori, integrata talvolta dalle decisioni della magistratura del lavoro. « Il mercato (del lavoro) risulta costituito da una duplice serie di gruppi, padronali ed operai. In ogni ramo di produzione è però riconosciuto un solo tipo di organizzazioni padronali ed operaie: quelle e queste fanno capo ad una confederazione nazionale che tutte le raggruppa e le raccoglie, di modo che, in ultima istanza, si finisce per avere in ciascun mercato un solo ente come sintesi e rappresentanza dell'intera classe padronale, ed un solo ente come sintesi e rappresentanza dell'intera classe lavoratrice... Non solo delle singole economie, regolarmente iscritte nei quadri dei corrispondenti sindacati, ma anche di quelle che ne restano fuori » (1).

Il Masci ha magistralmente delineato l'aspetto economico del contratto collettivo del lavoro, ravvicinandolo allo schema teorico di monopolio bilaterale; ravvicinamento che è possibile proprio per la notata peculiarità dei sindacati fascisti, i quali, a differenza di ogni altra forma precedente, escludono completamente la concorrenza e di altre organizzazioni similari, e di individui non organizzati, li-

---

(1) MASCI, *Natura ed effetti economici del contratto collettivo di lavoro*, Economia, 1932 p. 551 sg.

Secondo l'EINAUDI (*Trincee economiche e corporativismo*, Riforma Sociale 1932, p. 654) non è sufficiente alla determinazione del problema la ipotesi delle due o più associazioni contrattanti. « Occorre qualificare la ipotesi con un connotato essenziale ed è che l'associazione sindacale e la corporazione sono enti « aperti ». Per definizione il monopolista è un qualcosa di chiuso, un'entità la quale, affermando se stessa, nega le altre ». Tuttavia — se non erro — questo connotato essenziale rimane assorbito, a questi effetti, in quello ancor più fondamentale che l'associazione sindacale rappresenta non i soli soci, ma tutti gli appartenenti al ramo di lavoro considerato.

beri pertanto di seguire direttive diverse da quelle stabilite dai sindacati. « In ogni ramo di produzione, dunque, l'attuale organizzazione del mercato del lavoro mette capo... ad una situazione che in prima approssimazione diremo di reciproco monopolio: monopolio della domanda di lavoro da parte dell'organizzazione nazionale dei datori di lavoro, monopolio dell'offerta di lavoro da parte dell'organizzazione nazionale dei lavoratori appartenenti a quella categoria » (1).

Al contrario, il Foà ravvicina piuttosto al monopolio bilaterale il sindacalismo puro e semplice. Egli nota infatti che il salario corporativo è « un sistema di contrattazione che è insieme diverso dalla concorrenza pura e semplice e dal regime sindacale e tradunionistico » (2); ambedue questi altri sistemi non danno modo di determinare il saggio del salario se non entro limiti molto ampi; il primo per la imperfetta mobilità del lavoro, per la scarsa divisibilità delle sue dosi e per lo stato di necessità in cui si trova il lavoratore; il secondo per le caratteristiche delle condizioni di monopolio bilaterale che si vengono a determinare. Il sistema corporativo tende invece a limitare l'elemento di indeterminatezza del saggio dei salari: in quanto, mentre rafforza da un lato la capacità contrattuale del lavoratore, riduce al minimo l'elemento di arbitrio inerente alla situazione di monopolio bilaterale, in quanto impone ai due contraenti delle regole di condotta meno egoistiche e più conformi ai dettami di una situazione generale che riveste caratteristiche affini alle premesse teoriche dell'equilibrio » (3).

Il Masci si rifà alla dottrina del Marshall e dell'Edge-

---

(1) Masci, op. cit. p. 552.

(2) Foà, op. cit., p. 120.

(3) Id. p. 124.

worth sul problema di contratto in regime di monopolio bilaterale ed osservato col Pareto che il problema si presenta così indeterminato, studia con l'Edgeworth « sotto quali presupposti possa ridursi l'indeterminatezza della ragione di scambio del monopolio bilaterale, e qual tipo di contratto i due monopolisti sceglieranno volendo receder dalle posizioni, mutuamente incompatibili, di massimo vantaggio assoluto » (1). Egli esclude che il contratto fra due monopolisti (del quale si presenta, ed è stato spesso indicato dagli scrittori, come un caso particolare il contratto collettivo di lavoro) sia determinabile solo per l'azione di fattori extraeconomici; al contrario, postulate delle condizioni di perfetta eguaglianza economica tra i contraenti, riassume — seguendo lo Jannaccone — le soluzioni relative alla determinazione del punto di equilibrio, le quali — con le altre che si potrebbero concepire — corrispondono rispettivamente ai vari fini utilitari che i contraenti si possono prefiggere. Qualora i due contraenti si prefiggano fini utilitari diversi, e quindi punti di equilibrio diversi, la decisione di un arbitro potrà cadere sull'uno di questi o su un terzo, a sua scelta. In verità nel regime corporativo vengono a cadere in massima parte i presupposti per la necessità di un'azione arbitrale. Tale necessità si riscontrerebbe quando le due parti contraenti, preferendo, com'era naturale, un maggior guadagno netto a un maggior guadagno lordo, qualora la differenza tra questi fosse costituita dalle spese necessarie per imporre — con scioperi o serrate — il punto di più favorevole equilibrio, si rivolgessero all'azione dell'arbitro, perchè determinasse un punto di equilibrio — tra quelli possibili: zona di arbitrato — capace « di assicurare ad ogni contraente un vantaggio complessivo, superiore al vantaggio residuale che ciascuno di

---

(1) Masci, op. cit., p. 555.

essi potrebbe attendersi da altri punti di equilibrio, non raggiungibili senza passività » (1). Ma a tale ipotesi, in economia corporativa, mancano le basi : scioperi e serrate. Al contrario l'utilità dell'arbitrato, cioè dell'intervento dello Stato, si riscontra quando le due parti contraenti non siano riuscite a mettersi direttamente d'accordo, e per diversità dei punti di equilibrio presi di mira (com'è già stato detto), ovvero anche perchè manca a una delle parti o ad entrambe la perfetta conoscenza del mercato (ipotesi non facile a verificarsi in regime corporativo).

Va ora notato che il caso del contratto collettivo può allontanarsi dal caso tipico di monopolio bilaterale per due rispetti. Anzitutto può essere tenuto di mira uno scopo che non corrisponde a nessuno degli scopi prettamente economici, sia pure delle parti, quali vengono intesi nel senso comune della parola ; ma invece uno scopo che risponda altresì alle nuove esigenze di ordine politico, che vengono considerate dalla concezione corporativa, e che — come nota giustamente il Masci — non possono venir definiti economici secondo il senso tradizionale del vocabolo (2). In secondo luogo può mancare ad una delle parti la conoscenza perfetta di tutti gli elementi di fatto, e specialmente alle organizzazioni operaie la conoscenza del numero degli operai, in modo che esse non possano fissare la quantità di lavoro ma solo l'entità del salario.

---

(1) Id. p. 557. JANNACCONE, *Questioni controverse nella teoria del baratto*, Riforma Sociale 1907, spec. p. 648-668.

(2) Questo punto risulta — se non erro — precisato dall'Einaudi, secondo il quale, volendo concepire i prezzi di mercato corporativo come prezzi in regime di monopolio bilaterale, « fa duopo aggiungere il vincolo della inesistenza di fattori produttivi disoccupati ; e va da sè, l'altro vincolo che ogni dose del fattore occupato sia pagato allo stesso prezzo corrente per ogni altra uguale dose dell'identico fattore (legge di indifferenza dei prezzi) » EINAUDI, *Trincee economiche e corporativismo*, Riforma Sociale 1933, p. 655.

Ciò ha tuttavia un rilievo assai minore per un regime totalitario come quello corporativo, il quale ha inoltre un interesse fundamentalissimo, oltre che all'entità complessiva del guadagno operaio, anche alla sua distribuzione. E' vero sì che astrattamente si potrebbe escogitare un processo di redistribuzione, che consentisse di preferire sempre il massimo reddito globale operaio, anche se comportasse un impiego assai più tenue di mano d'opera; ma tale processo risulterebbe in pratica di assai difficile attuazione, per cui in questo senso emerge e s'impone la caratteristica che distingue il lavoro dalle altre merci, cioè di non poter essere regolabile nella sua quantità.

Il regime corporativo agisce già per i suoi principi su tutto indistintamente il campo del lavoro, perchè modifica alla base i rapporti stessi di lavoro, la posizione contrattuale delle parti. Esso agisce dunque, anche solo per tali principi generali, sul salario a cottimo e sul lavoro a domicilio; tuttavia per l'uno e per l'altro la Carta del lavoro detta particolari disposizioni.

Consideriamo anzitutto il salario a cottimo.

Il fatto stesso della nuova posizione giuridica politica e sociale della classe lavoratrice abbatte la maggior parte dei pregiudizi o dei reali inconvenienti della retribuzione a cottimo: eccessivo sforzo del lavoratore, facile modo da parte dell'imprenditore di sfruttarlo, scarsa educazione della classe, e via dicendo. Mentre al contrario esalta quelli che sono i pregi del salario a cottimo, e cioè lo stimolare la produttività del lavoro, con vantaggio della produzione nazionale, che è la mira suprema dell'ordinamento corporativo. « Il cottimo dell'economia corporativa è in decisa contrapposizione col cottimo quale è stato applicato in taluni caratteristici momenti dell'economia liberale, quando era divenuto un formidabile strumento di oppressione e sfruttamento delle classi lavoratrici... Invece, applicando il criterio della Carta del lavoro, si ottiene che l'operaio,

non più costretto ad esaurirsi per raggiungere la paga base, potrà facilmente procacciarsi un guadagno supplementare, aumentando con la sua laboriosità le unità di cottimo prodotto » (Balella).

Tra le critiche mosse al salario a cottimo, come alla forma tipica dell'economia capitalistica, è quella che la stima della bontà del prodotto si presta ad essere un pretesto per minorare i salari che dovrebbero essere attribuiti; anche questa possibilità cade in regime corporativo, sotto il controllo sindacale. Nè è più vero che il cottimo sia un mezzo per conoscere la potenza produttiva media dell'operaio, e sfruttarla a vantaggio dell'imprenditore, a traverso il successivo abbassamento delle tariffe a cottimo, almeno per quella parte che non può venire impedita dall'opera delle organizzazioni lavoratrici. La quale opera ad ogni modo, anche se capace di raggiungere il risultato, è tuttavia giovevole alla sola parte più forte della classe operaia, e quindi per converso più dannosa al proletariato operaio.

Questa forma di progressivo incremento coattivo e fittizio della normale capacità lavorativa dell'operaio, va al contrario assolutamente esclusa per il cottimo corporativo, il quale tuttavia non impedisce affatto di ammettere il vero incremento di tale capacità.

Nota giustamente l'Arias che la normale capacità lavorativa non è statica, ma varia nel tempo e nello spazio, e in generale tende, specie col progresso tecnico, ad aumentare, ed anzi tale tendenza all'aumento è più viva nell'economia corporativa, dove è obbligo dei privati e delle organizzazioni sindacali il promuovere miglioramenti della produzione, per il benessere dello Stato.

La dichiarazione XIV si occupa del salario a cottimo: « Quando la retribuzione sia stabilita a cottimo e la liquidazione dei cottimi sia fatta a periodi superiori alla quindicina, sono dovuti adeguati acconti quindicinali



o settimanali... Le tariffe di cottimo debbono essere determinate in modo che all'operaio laborioso, di normale capacità lavorativa, sia consentito di conseguire un guadagno minimo oltre la paga base » (1).

La prima parte di questa dichiarazione sancisce un principio che se è generale per tutte le forme di salario, risulta tuttavia di maggior rilievo per il salario a cottimo. In ogni caso infatti il lavoratore, il quale non ha normalmente altre risorse all'infuori del frutto del suo lavoro, deve percepire a periodi relativamente brevi il suo salario, senza di che non sarebbe in grado di far fronte alle spese del mantenimento suo e della sua famiglia. Ma allorchè la retribuzione è stabilita nella forma del compito, l'entità del lavoro compiuto potrà non essere talvolta misurabile se non a periodi di notevole durata; in tal caso è necessario, per le stesse ragioni e forse prima, che l'imprenditore conceda dei ragionevoli acconti.

La seconda parte della dichiarazione ha rilievo e importanza molto maggiore. Va tenuto presente che per paga base s'intende il salario a tempo minimo stabilito secondo i dettami della Carta del lavoro. Per verità questo salario minimo è piuttosto un salario medio, e corrisponde alla retribuzione dell'operaio medio; pertanto il lavoro di capacità inferiore dovrebbe essere retribuito — per tener conto della capacità lavorativa — in guisa inferiore: ma poichè ciò per i dettami della Carta non è possibile, egli percepirà lo stesso salario minimo o medio. E' dunque giusto che l'operaio medio possa migliorare il suo guadagno, e la tariffa salariale a cottimo che ottiene questo risultato è giusta secondo i dettami della giustizia distributiva e utile per l'interesse nazionale, dato

---

(1) Cfr. BALELLA, *La disciplina corporativa del salario a cottimo*, in TURATI e BOTTAI, *La Carta del lavoro*, Roma 1929, pp. 267-272.

che stimola l'efficacia del lavoro. Per verità questo ragionamento si rivela un circolo sofistico, che rettamente inteso dà i seguenti risultati : dove il cottimo non viene applicato il lavoratore medio percepisce la retribuzione giusta, secondo i dettami della Carta del lavoro, per il suo lavoro, mentre il lavoratore inferiore ne percepisce una superiore a quella giusta, e all'inverso il lavoratore superiore ne percepisce una inferiore sempre a quella giusta ; nel caso che venga applicato il cottimo, verrà al contrario conservata la proporzionalità delle retribuzioni alla capacità lavorativa dei lavoratori ; ma queste retribuzioni verranno corrisposte in una misura superiore al salario giusto stabilito secondo i dettami della Carta. Va piuttosto notato che nell'un caso come nell'altro il risultato ottenuto risponde ai criteri direttivi del regime corporativo, cioè nell'un caso eccitare il livellamento della classe lavoratrice (anche il Foà nota come questo livellamento, che è destinato ai soli termini del salario, possa tuttavia estendersi anche ai saggi stessi), nell'altro al miglioramento della condizione dei lavoratori, e all'incremento della produzione nazionale. Del resto a quest'ultimo risultato perviene anche il primo caso.

L'Arias insiste particolarmente sull'essere anche il salario a cottimo stabilito dalla Carta del lavoro un salario giusto : « nel caso d'un salario a cottimo dell'economia corporativa, economicità ed equità coincidono. » Si tratta di una convenienza economica pubblica, e non di un'utilità egoistica, individualistica : in questo senso il salario a cottimo rientra nei principi generali stabiliti dalla Carta del lavoro. Del salario della Carta del lavoro, a tempo e a cottimo, « si deve dire — secondo l'Arias — che è economico perchè è giusto, non già che il risultato di una presunta conciliazione fra l'economia e l'equità è quasi la risultante di reciproche concessioni, come tende a far ritenere il criterio paretiano, che si perpetua in alcuni scrittori di

economia corporativa. » In verità questo criterio dell'Arias ci pare assai dubbio: che un valore qualsiasi possa essere economico perchè è giusto, risponde a una realtà desiderabile ma inesistente. Economia e giustizia fino ad oggi non coincidono, nè può parere utile, come chiaramente afferma il Masci (1), il mutare il valore dei termini di uso comune. Il Foà afferma senz'altro che le dichiarazioni della Carta del lavoro « rettamente intese non segnano un ritorno verso criteri di giusto prezzo, incapaci di avere significato scientifico ». Anche senza attenersi a questa opinione, ma condividendo pur tuttavia quella del Masci (1), che la nuova scienza economica, avente di mira non più gli egoismi individuali ma il benessere dello Stato equamente distribuito fra tutti i suoi membri, dev'essere ancora costruita e che per ora la parola economia, economico e simili vanno intese nel significato tradizionale: dato ciò, a meno di un prodigio ancor più desiderabile che non sia l'evoluzione della coscienza dall'egoismo individualistico, identificare e rendere intercambiabili i termini *economico* e *giusto*, risponde ad una esaltazione puramente formale dell'economia corporativa.

Allo stesso modo va giudicata una serie di affermazioni del D'Ambrosio (2): in economia corporativa il salario è un *elemento attivo* della produzione, è un elemento attivo del bilancio. Non è chi non veda come il salario potrà essere un elemento importantissimo della distribu-

---

(1) MASCI, loc. cit. p. 563. E anche p. 560: « Se tutto questo (le nuove basi e le nuove mire dell'economia corporativa) supera e trascende siffatte utilità (le utilità individuali e immediate delle parti) noi non abbiamo, per ora, idee abbastanza precise e concordi, da poterci fondar sopra teoremi di carattere generale; si tratta di forme ed aspetti di realtà, certi bensì, ma particolarmente mobili ed inafferrabili, di cui l'intuizione del politico può indubbiamente cogliere l'imperativo, ma di cui non è facile costruire una scienza generale ».

(2) D'AMBROSIO, op. cit., p. 278 e 280.

zione, però elemento attivo della produzione non è il salario, ma il lavoro. Egualmente nessuno tarderà ad accorgersi che il salario è sempre stato, anche fuori del regime corporativo, un elemento, anzi l'unico elemento attivo del bilancio operaio, ma che anche in pienissimo regime corporativo per il bilancio dell'impresa esso è un elemento passivo; che un salario più o meno alto possa giovare ad incrementare il lavoro e la produttività del lavoro con vantaggio dell'imprenditore, dell'industria e dello Stato, ciò è assolutamente un'altra cosa.

Le affermazioni retoriche, destinate a produrre forse impressione ad orecchie completamente dissuete ad ogni dettame di economia, dovrebbero essere bandite da quelle che aspirano ad essere serie ricerche scientifiche; tali affermazioni risultano un insulto all'economia corporativa: i vantaggi da questa apportati realmente sono così grandi, che è addirittura ridicolo cercare di crearne dei fittizi, che del resto non potrebbero mai esistere, con vani giochi verbosi.

Per espressa dichiarazione della Carta del lavoro (Dich. XXI) « il contratto collettivo di lavoro estende i suoi benefici e la sua disciplina anche ai lavoratori a domicilio ». Inoltre la Carta prosegue aggiungendo particolari disposizioni, che eccedono la portata di una semplice applicazione delle norme generali corporative: « speciali norme saranno dettate dallo Stato per assicurare la polizia e l'igiene del lavoro a domicilio ».

Come esattamente osserva il Greco (1), per apprezzare la portata sia dell'influenza che spontaneamente l'ordinamento corporativo ottiene anche su questa parte del lavoro,

---

(1) GRECO, Il lavoro a domicilio nell'ordinamento corporativo, in TURATI e BOTTAI, *La Carta del lavoro*, p. 335-355.

sia delle particolari disposizioni già notate, è necessario rifarsi ai precedenti storici.

Il salario del lavoro a domicilio si è stabilito quasi normalmente a un livello inferiore al corrispondente salario di fabbrica. Come noi abbiamo notato a suo luogo, il lavoro a domicilio costituisce un sopravanzo di condizioni economiche sorpassate, adattato alle esigenze dell'economia capitalistica, e pertanto sfruttato dall'imprenditore capitalista. E' noto a chiunque che l'instaurazione dell'economia capitalistica ha segnato universalmente una formidabile depressione del reddito operaio: si ricorderà l'interessantissima serie di rilievi compiuti dal Loria per il periodo di economia sistematica. Da tale situazione la classe lavoratrice non è riuscita a liberarsi se non a traverso l'azione energica delle associazioni operaie. In questo campo la vera reazione non può essere infatti compiuta che dalla forza stessa della classe coalizzata; come esattamente nota il Cornélissen, l'intervento statale ha principale rilievo nello stabilire i limiti di lavoro, minimi di età, prescrizioni sanitarie ecc., anzichè livelli salariali. A prescindere dal fatto, che ora vedremo, che anche in questo campo proprio per l'industria a domicilio l'intervento legislativo comune ha un'efficacia assai limitata, notiamo che per il lavoro a domicilio manca quasi totalmente la coesione degli operai, cioè la forza prima per agire sul livello del salario. Si può dunque considerare la mancanza di organizzazione dei lavoratori a domicilio non tanto come un fenomeno che ha consentito all'imprenditore di deprimerne il salario, quanto piuttosto storicamente come un fenomeno che ha impedito al lavoratore di imporre un rialzo dei salari. Per certo la classe imprenditrice si è sforzata con ogni mezzo di conservare se non di accrescere questa disorganizzazione di lavoratori a domicilio, già necessaria per condizioni di fatto, ed anche talora per ragioni psicologiche, cioè il desiderio da parte

di tali lavoratori di nascondere molte volte il loro lavoro stesso ; la classe imprenditrice ha evitato con ogni cura anche i menomi contatti — nell'assumere o nel consegnare il lavoro — dei singoli lavoratori, ed ha altresì, sfruttando un abile sistema di opposizione di interesse tra i suoi dipendenti, creato quel terribile sistema di sfruttamento che è l'intermediazione, la sotto imprenditura : il *sweating system* (il Greco cita opportunamente la Children's Employment Commission, 1863-66 ; l'Inchiesta della Camera dei Lords, 1890 ; per l'Italia, l'articolo del Villari nella Nuova Antologia 1896, p. 393). In tal modo il lavoro a domicilio rappresentava, secondo l'espressione del Marx, minimo salario massimo lavoro. Le conseguenze di un tale regime si manifestano a chiunque inique e deleterie. La condizione di vita dei lavoratori a domicilio presenta possibilità di sostentamento minimo, ambiente fisico e morale malsano : stato di cose che produce una ripercussione duratura anche sulle generazioni future.

Di fronte a una tale situazione, essendo l'intervento legislativo impotente per legge generale ad elevare il livello dei salari, e nel caso concreto anche a migliorare le condizioni generali di vita, l'unico rimedio possibile pareva a Marx e a una gran maggioranza di economisti il cercar di sopprimere addirittura il lavoro a domicilio. Rimedio radicale e senza dubbio necessario se non fosse possibile privare il lavoro a domicilio dei suoi difetti conservandolo tuttavia in vita. Ma qualora tale ipotesi si possa al contrario realizzare, essa risulta senz'altro preferibile. Il lavoro a domicilio presenta infatti anche dei vantaggi, ed anzi alcuni notevolissimi : dal punto di vista dell'imprenditore, diminuisce le spese generali ed il rischio dell'impresa ; dal punto di vista del lavoratore, e specialmente delle lavoratrici ; rende possibile il lavoro a individui i quali non potrebbero o non vorrebbero recarsi nelle fabbriche, dal punto di vista superiore dell'industria,

consente produzioni a cui mal si presterebbe l'industria di fabbrica. Esso dunque può in molti casi apparire conveniente sia individualmente — per datori di lavoro e per lavoratori — sia socialmente.

Il sistema corporativo ha reso possibile di lasciar sopravvivere il lavoro a domicilio, purgandolo di quei gravi difetti che in Italia e fuori semplici interventi legislativi non erano riusciti a sopprimere. La nuova concezione del lavoro, la nuova forma di contrattazione, il coordinamento raggiunto tra le forze economiche, etiche, politiche, sociali, consentono di stabilire anche per il lavoro a domicilio una retribuzione adeguata, senza che tuttavia si presenti la sovrapposizione di una volontà astratta e inadeguata alle forze economiche efficienti. Come infatti nota esattamente il Greco nell'articolo citato, e come del resto è opinione concorde di molti scrittori, la fissazione dei salari e quindi pure del salario a domicilio ad opera legislativa od anche di Consigli arbitrari, i cui membri — se pur costituiti da persone competenti — per il fatto stesso di dovere raggiungere l'imparzialità, si astraggono anche dalle esigenze effettive delle parti, non può raggiungere risultati oltremodo utili e duraturi. Al contrario nel regime corporativo il livello del salario viene pur sempre stabilito mediante la contrattazione delle parti, il cui accordo è garantito dalla organizzazione corporativa.

Le tariffe a domicilio vanno connesse con quelle del lavoro di fabbrica del medesimo ramo d'industria. Per l'Italia una legge del 1918 prescriveva senz'altro l'inferiorità; ma, a prescindere dalla considerazione che simili apriorismi sono inopportuni (infatti la Carta del lavoro, Dich. XII, li vieta), bisogna considerare che l'imprenditore stesso ha già un vantaggio nel lavoro a domicilio, costituito dal risparmio di spese generali e dal minor rischio: così come non sarebbe d'altra parte opportuno dedurre da ciò una necessaria superiorità, perchè a tale vantaggio



dell'imprenditore si possono contrapporre, come si è visto, eventuali vantaggi del lavoratore.

L'ordinamento corporativo va dunque esteso secondo la Dich. XXI, al lavoro a domicilio; trovano applicazione i contratti collettivi, le sentenze della Magistratura del lavoro, e tutte le altre disposizioni compresa quella recentissima sull'istituzione di quegli « autogoverni economici particolari » (1) che sono le corporazioni.

Del resto, anche in mancanza di una dichiarazione esplicita, non si sarebbe potuto ritenere che il lavoro a domicilio rimanesse escluso dall'ordinamento corporativo, e ciò per due ragioni fondamentali: anzitutto per il carattere ampio e comprensivo dell'ordinamento corporativo, che tende anzi ad evadere dai confini del lavoro propriamente detto; in secondo luogo perchè il lavoro a domicilio non si presenta come un ramo d'industria separato, omogeneo, dedicato del tutto ed esso solo a una determinata produzione. Al contrario i lavoratori a domicilio invadono un gran numero d'industrie, mentre non costituiscono la totalità dei lavoratori di una singola industria e alle volte neppure di una singola azienda: potrà a seconda dei casi prevalere l'una o l'altra forma di lavoro, ma quello che importa è la normale loro simultanea presenza: un'eventuale eccezione non può avere rilievo. In conseguenza i lavoratori a domicilio non potrebbero rimaner esclusi dall'organizzazione sindacale nè dovranno averne una particolare, ma faranno parte dell'organizzazione dei lavoratori di una determinata industria, cioè dell'industria a cui nel caso concreto appartengono. Tutto ciò presenta il vantaggio di far beneficiare i lavoratori a domicilio della forza dei lavoratori in fabbrica, e di fare più facilmente raggiungere il numero minimo perchè si possa formare

---

(1) BREGLIA, *Cenni di teoria della politica economica*, Giorn. Economisti, febr. 1934.



un'organizzazione. Se poi le condizioni di lavoro di costoro si presentassero notevolmente diverse da quelle degli operai di fabbrica, nulla vieterebbe di stabilire contratti collettivi speciali. Se non si raggiungesse la possibilità di un'organizzazione sindacale, anche ai lavoratori a domicilio si potrebbe applicare il disposto della Carta del lavoro relativo alla nomina di un curatore speciale da parte del Pubblico Ministero.

Ragioni fondate perchè il lavoro a domicilio non rientri nella disciplina corporativa non vi sono. Anzitutto il lavoro a domicilio è pur sempre lavoro subordinato, se anche in più tenue misura; ma anche qualora vi si volesse riscontrare un più spiccato carattere di autonomia, non è detto che il lavoro autonomo non possa essere corporativamente regolato: anche i sindacati professionisti e artisti hanno la possibilità di stabilire tariffe per gl'iscritti e i non iscritti che esercitino arti liberali, i quali sono senz'altro i tipici lavoratori autonomi. Se a tal riguardo non si stabiliscono contratti collettivi, ciò — come nota opportunamente il Greco — è non perchè il loro rapporto di lavoro sia fondamentalmente diverso, ma bensì perchè essi si trovano di fronte ai singoli utenti o consumatori, e non di fronte a un imprenditore commerciante. Si può dunque dire che il limite di demarcazione che rappresenta il confine attuale dell'ordinamento corporativo è stabilito fra il rapporto di lavoro: lavoratore-datore = imprenditore, e il rapporto di lavoro: lavoratore-datore = consumatore. Del resto è ben difficile che in un prossimo avvenire tale linea non debba ancora indietreggiare.

Adunque l'estendere la regolamentazione corporativa al lavoro a domicilio non implica di privarlo di quelle caratteristiche di autonomia che possa eventualmente avere; al contrario, come si è detto, qualora di ciò non si potesse tener conto in un contratto collettivo generico si potrà procedere a contratti collettivi speciali. Per certo verranno conservate ad ogni modo quelle caratteristiche che even-

tualmente possono costituire l'utilità industriale e sociale del lavoro a domicilio, quali appunto una relativa autonomia di lavoro, assunzione di una maggior quota di rischio da parte del lavoratore stesso, uso di materie prime e di utensili dal medesimo lavoratore procurati.

Appare peraltro evidente che alcune disposizioni di ordine generale stabilite dall'ordinamento corporativo non potranno essere applicate al lavoro a domicilio se non nel caso in cui questo non si discosti gran che dal lavoro di fabbrica, e cioè appunto non presenti che in scarsa misura le caratteristiche succitate; infatti la mancanza di queste può essere per avventura appunto il necessario presupposto per l'applicazione di simili disposti. Ad esempio i disposti delle dichiarazioni XVI e XVII (riposo annuale e indennità di licenziamento) sono inerenti alla totale dedizione del lavoratore ad una sola impresa — non alla sua appartenenza ad una fabbrica —; e pertanto se possono trovare applicazione anche nel caso del lavoro a domicilio, non lo possono tuttavia qualora il rapporto di lavoro a domicilio non sia duraturo e non stabilisca una condizione di subordinazione del lavoratore all'imprenditore.

Speciale rilievo hanno infine per il lavoro a domicilio alcune disposizioni dell'ordinamento corporativo stabilito per ogni sorta di lavoro; prime fra tutte le disposizioni relative al salario a cottimo. Si sa infatti che proprio mediante il salario a cottimo l'industria a domicilio si prestava ottimamente al sweating system: a ciò provvede la Dich. XIV già esaminata. Sarebbe superfluo discorrere di necessarie diversità fra le tariffe dei cottimi in fabbrica e a domicilio, per le notate ragioni, mentre può dirsi che le condizioni di convenienza sia individuale che sociale del lavoro a domicilio persistano anche nel caso di cottimi identici.

Per terminare, le disposizioni di polizia e di igiene

appositamente stabilite dalla Carta non presentano in loro alcuna sensibile particolarità che richieda esteso commento. Precedenti si trovano anche in Australia, Inghilterra, Germania ed altri Stati. Ma la particolarità essenziale sta nel fatto che l'ordinamento corporativo, ed esso solo, rende utili norme di tal genere che rimarrebbero in altro caso vana formulazione. Va anzi notato che di talune di queste norme (livello dei salari) l'ordinamento corporativo assicura di per sè stesso l'esistenza; mentre di altre (condizioni morali igieniche ecc.) esso assicura la possibilità di attuazione, mentre l'esistenza è posta in essere dalle esplicite dichiarazioni (XXI) da noi già riscontrate.

\*  
\* \*

Benchè si impenni sul principio di autorità e conservi un'importanza preminente al capitale, lasciando al lavoro un'ingerenza soprattutto formale (e bastano questi elementi per mostrare quanto si sia lontani dal corporativismo italiano), si può tuttavia menzionare in questa sede l'attuale ordinamento tedesco: ordinamento corporativo, ma non certo sindacale-corporativo, come quello italiano.

L'organizzazione sociale in Germania si basa sul raggruppamento territoriale e professionale dei datori di lavoro e dei lavoratori, realizzato attraverso la creazione del cosiddetto *fronte del lavoro*, il quale ha preso il posto di tutte le forme di sindacati preesistenti (socialdemocratici, marxisti, cristiano-sociali). La divisione territoriale comprende tredici grandi settori, a ciascuno dei quali è preposto un *fiduciario del lavoro* che è funzionario dello Stato. La ripartizione territoriale, in base alla legge del 19 maggio 1933, comprendeva quattro settori: 1° settore degli imprenditori; 2° del commercio e dell'artigianato; 3° degli impiegati, distinto in nove associazioni (commer-

cio, navigazione...); 4° degli operai, diviso in quattordici associazioni (miniere, costruzioni,...). Ma questa classificazione è stata sostituita, con legge del 12 gennaio 1934 integrata da disposizioni emanate il 25 dello stesso mese, dalla distinzione del fronte del lavoro in diciannove gruppi, nei quali sono inquadrati anche gli imprenditori: industrie alimentari, tessili, del vestiario, edilizie, del legno, metallurgiche, chimiche, grafiche, cartarie, dei trasporti e pubblici servizi, minerarie, del cuoio, artistiche, materiali da costruzione, ceramiche e simili, commercio, piccole industrie e artigianato, agricoltura, banche e assicurazioni, professioni libere.

L'organizzazione — l'appartenenza alla quale è obbligatoria — assicura il rispetto di un saggio minimo prestabilito di salario, e si adopera a combattere la disoccupazione, sia incoraggiando l'industria sia diminuendo le ore e i giorni di lavoro e impedendo il cumulo dei guadagni, non solo personale ma anche familiare. Lo sciopero è proibito.

Per ogni impresa si costituisce una *cellula nazionalsocialista d'impresa*, formata dagli operai appartenenti al partito; l'imprenditore e gli altri lavoratori costituiscono una *comunità*. Nelle imprese che contano più di venti operai viene eletto da tutte le maestranze, su proposta dell'imprenditore di concerto con la cellula, un consiglio di fiducia; nel caso di disaccordo la nomina viene fatta dal fiduciario del lavoro. La distinzione tra datore di lavoro e lavoratori viene rimpiazzata da quella tra capo dell'impresa (Führer) e seguaci (Gefolgschaft). In realtà il nome scompare, ma il fattore capitale vien lasciato arbitro della situazione. Il capo dell'impresa è il vero padrone; è vero che accanto a lui sta un consiglio fiduciario, ma esso ha poteri meramente consultivi. Tuttavia, contro le deliberazioni del Führer questo consiglio

può ricorrere, su parere della maggioranza, al fiduciario del lavoro.

Sono previste anche alcune commissioni tecniche, nominate dal fiduciario, e tribunali dell'onore sociale, a cui il fiduciario può deferire, di propria iniziativa o su parere dei consigli di fiducia, i capi d'impresa che non adempiano ai loro obblighi, i quali consistono fondamentalmente nel mirare al bene dell'impresa, o abusino dei loro diritti, della *fedeltà* loro dovuta dai seguaci. Le condizioni di lavoro e il livello dei salari sono stabiliti dal Führer, a meno che non intervenga, o non sia preventivamente intervenuto, il fiduciario del lavoro, il quale — come si è accennato — ha poteri al riguardo. Per tutto ciò che riguarda condizioni di lavoro, salari, metodi di retribuzione, sospensione dei contratti di lavoro, è obbligatorio il parere dei consigli di fiducia. Pare ad ogni modo che, data la scarsa autorità di questi consigli, la determinazione dei salari venga nella maggior parte dei casi sottratta del tutto al gioco, sia pur controllato, delle forze economiche e fissato automaticamente.

Del resto non è per ora facile prevedere niente di preciso: la pratica mostrerà quale sia il funzionamento del sistema e suggerirà le indispensabili modifiche.

Si può forse osservare che un'importanza via via decrescente hanno la volontà dello Stato, degli imprenditori, dei lavoratori. Infatti il capo dell'impresa è libero di regolarsi come meglio creda, purchè rispetti le leggi e le disposizioni emanate dal fiduciario del lavoro (funzionario dello Stato): ognuno vede come sia lieve l'ingerenza di un consiglio con parere soltanto consultivo. Tuttavia questo costituisce piuttosto una scelta avanzata che segnala allo Stato le eventuali inadempienze dell'imprenditore, poichè normalmente le lagnanze degli operai saran prese in considerazione in quanto si riferiscano ad atti del capo dell'impresa i quali siano in disaccordo coi

principi emanati dallo Stato. Manca la contrapposizione paritetica, propria del corporativismo italiano, dei datori di lavoro e dei lavoratori: ed essa sola può garantire la pacifica ed equa composizione degli opposti interessi del lavoro e del capitale. Insomma, nell'ordinamento tedesco lavoratori e datori di lavoro sono ancora troppo legati al loro interesse individuale, e la fusione delle classi sociali è raggiunta assai più dal punto di vista formale che da quello sostanziale. L'ordinamento italiano, invece, le classi « le vuole riconosciute e le fa valere nel sistema corporativo degli interessi conciliati nell'unità dello Stato » (1), sicchè « non vi sono più classi di grado diverso, in lotta fra loro; vi è una perfetta eguaglianza di tutte le categorie sociali, che lavorano armonicamente insieme per un progressivo incremento della produzione, lumeggiata dal faro luminoso del benessere nazionale » (2).

---

(1) MUSSOLINI, voce *Fascismo* dell'Enciclopedia Italiana.

(2) VIRGILI, *Il salario nell'economia corporativa*, in « Studi di diritto pubblico corporativo » 1928, p. 244.

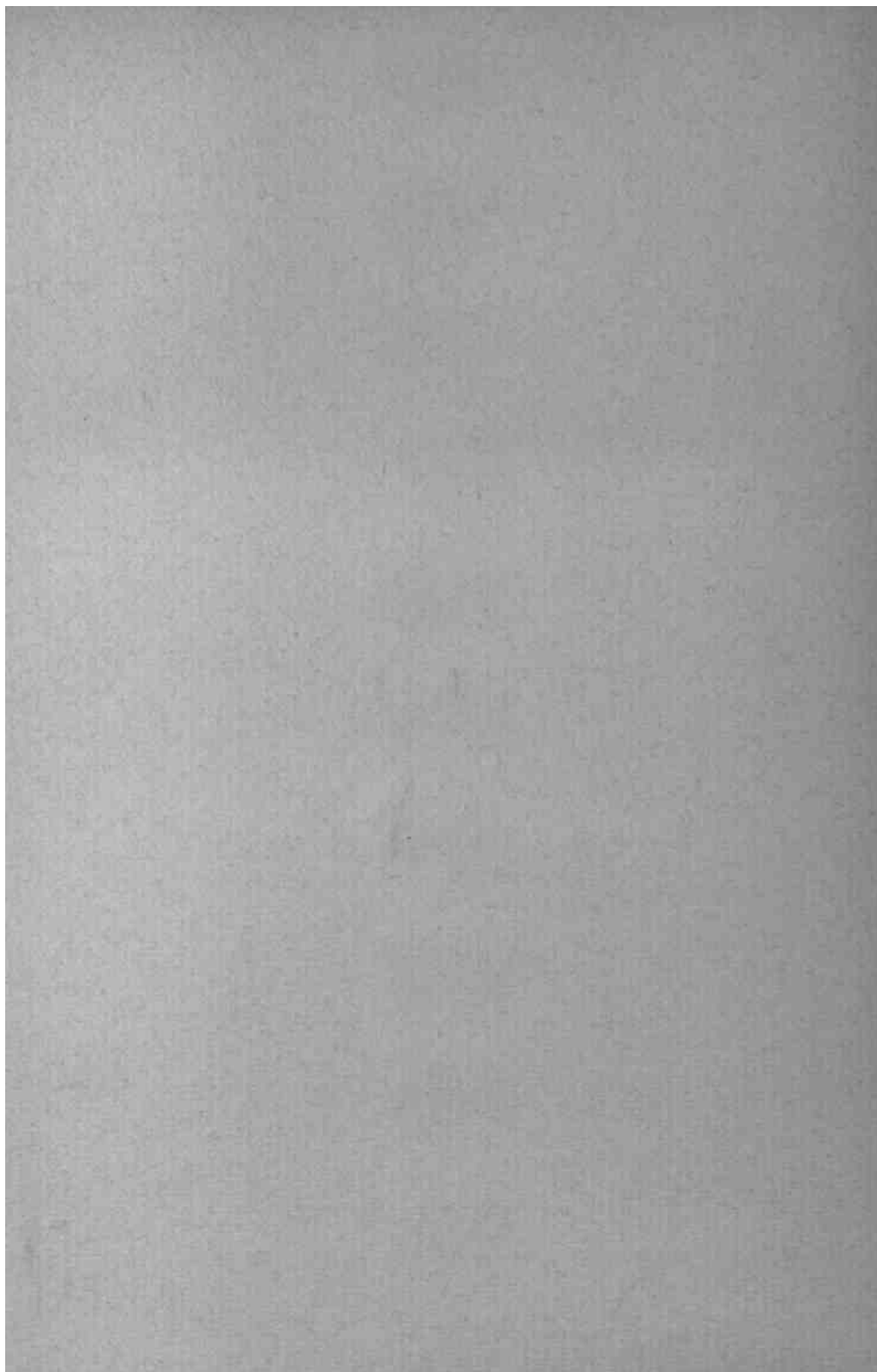
## INDICE DEGLI AUTORI

- Adam : 191.  
Ansiaux : 142.  
Arias : 282, 327, 328, 329,  
330, 331, 333, 335, 336, 338,  
346, 348, 340.  
Bachi : 129.  
Balella : 339, 346, 347.  
Barbagallo : 216.  
Bayer : 134.  
Bayle : 186, 188, 190, 193.  
Benkert : 191.  
Bodio : 150.  
Boehm-Bawerk : 18, 95, 109,  
110, 163.  
Bolton King : 189.  
Booth : 60, 79, 80.  
Braults : 277.  
Breglia : 354.  
Brentano : 14, 141, 297.  
Butler : 272.  
Cabiati : 283.  
Cairnes : 14, 16, 17, 212, 285.  
Cannan : 42.  
Carev : 393.  
Carrard : 189, 190.  
Carver : 98.  
Casaretto : 141.  
Cassola : 339.  
Chessa : 115, 117.  
Ciocca : 268.  
Clark V. S. : 288.  
Condliffe : 221, 228, 229, 238.  
Cooxe Taylor : 61.  
Cornélissen : 20, 28, 40, 44,  
53, 55, 60, 62, 67, 68, 69,  
70, 72, 77, 78, 80, 89, 90,  
91, 93, 94, 98, 102, 103,  
104, 107, 108, 116, 118,  
120, 122, 123, 124, 136,  
138, 152, 157, 162, 171,  
175, 176, 182, 184, 185,  
186, 193, 195, 210, 218,  
243, 286, 288, 289, 290,  
298, 299, 305, 309, 312,  
313, 314, 321, 328, 351.  
Cossa : 12, 22, 318.  
Dalla Volta : 170.  
D' Ambrosio : 320, 321, 325,  
327, 349.  
De Lugo : 277.

- Dementieff : 40.  
De Stefani : 225, 254.  
De Villeneuve : 277.  
Drage : 326.  
Ducpetiaux : 58, 60, 73.  
Edgeworth : 20, 276, 342, 343.  
Einaudi : 275, 308, 308, 339, 341, 344.  
Engel : 12.  
Falian : 198.  
Ferri : 321.  
Foà : 318, 332, 339, 342, 349.  
Ford : 188.  
Franklin : 10.  
Gangemi : 279.  
George : 14.  
Gide : 310.  
Graziani : 21, 41, 43, 45, 49, 52, 130, 132, 173, 207, 209, 239, 276, 290, 291, 294, 295, 323, 333, 338.  
Greco : 350, 352, 353, 354.  
Hill : 142.  
Hobson : 42.  
Jannaccone : 302, 326, 337, 344.  
Jevons W. S. : 141, 328, 329.  
Kay : 38, 61.  
Kimball : 192.  
Kindermann : 132, 163.  
Kirkaldy : 52.  
Köchlin : 60.  
Lanzillo : 337.  
Lassalle : 13.  
Leroy-Beaulieu : 18, 39, 40, 95, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 297, 298, 299, 300, 327.  
Levy : 254.  
List : 293.  
Longe : 11.  
Loria : 39, 40, 42, 43, 44, 50, 51, 52, 69, 70, 72, 76, 82, 95, 97, 106, 124, 132, 142, 143, 145, 131, 169, 173, 178, 179, 242, 276, 283, 289, 351.  
Louis : 206.  
Lucius : 268.  
Malthus : 142, 143, 145, 146.  
Manoilescu : 293.  
Marshall : 18, 95, 157, 297, 329, 330, 333, 336, 342.  
Marx : 13, 177, 352.  
Masci : 318, 336, 337, 341, 342, 343, 344, 349.  
Masoero : 319, 340.  
Mataré : 178.  
Mauri : 205.  
Mayo Smith : 73.  
Mill J. : 14, 235.  
Mill J. S. : 14, 15, 16, 285, 293, 281.  
Montemartini : 302.  
Moore : 20.  
Morandi : 216.  
Muller : 189.  
Musco : 10, 272, 328.  
Mussolini : 319, 322, 324, 360.  
Nazzani : 14, 16.  
Nicholson : 150.  
Novicow : 326.  
Pantaleoni : 311, 327.  
Pareto : 311, 327, 343.



- Petty : 10.  
Pierson : 14, 18.  
Pigou : 283.  
Potter (v. Webb) : 298.  
Price : 276.  
Ricardo : 11, 12, 13, 14, 329.  
Ricca - Salerno : 39, 60, 69, 70,  
73, 132, 140, 141, 142, 161,  
203, 207.  
Ricci : 367.  
Roberts : 198.  
Roblin : 139.  
Roosevelt : 270.  
Schulze - Gaevernitz : 155, 184.  
Scialoia : 60, 90, 156.  
Senior : 14, 15.  
Serpieri : 131.  
Simiand : 191.  
Sismondi (Simonde de) : 63.  
Smart : 38, 149.  
Smith : 10, 11, 130.  
Sombart : 77, 78, 137.  
Spirito : 131, 136.  
Supino : 83, 90, 282.  
Taiani : 192, 193.  
Taylor : 138, 189, 190.  
Thornton : 14, 17.  
Thunen (von) : 14, 18, 328.  
Turgot : 10.  
Verhaegen : 90, 125.  
Viallis : 254.  
Villari : 352.  
Villermé : 70, 73, 160.  
Virgili : 326.  
Vito : 310, 311, 312, 313, 316.  
Walker : 14, 95.  
Ward : 142.  
Webb S. : 39, 289.  
Webb S. e B. : 140, 298, 299,  
304, 327.  
Williams : 198.  
Wise : 141.  
Wright : 174, 326.  
Zagorsky : 264, 265.



## INDICE

AVVERTENZA . . . . .	7
INTRODUZIONE . . . . .	9
PARTE I. — Il salario in relazione a condizioni intrinseche del lavoro.	
CAPO I - Il salario in relazione a condizioni naturali fisiche del lavoratore : condizioni negative	35
§ 1 - Il salario femminile . . . . .	37
§ 2 - Il salario infantile e senile . . . . .	58
CAPO II - Il salario in relazione a condizioni intellettuali e a condizioni acquisitive sia fisiche che intellettuali del lavoratore : condizioni positive . . . . .	79
§ 1 - Il salario dell'operaio qualificato . . . . .	81
§ 2 - Il salario dell'operaio privilegiato . . . . .	101
CAPO III - Il salario in relazione alle condizioni dell'industria . . . . .	113
§ 1 - Il salario dell'industria a domicilio . . . . .	114
§ 2 - Il salario dell'agricoltura . . . . .	127
§ 3 - Il salario dell'industria manifatturiera ed estrattiva . . . . .	149

---

CAPO IV - Il salario in relazione alle sue forme	166
§ 1 - Il salario a tempo e quello a cottimo . . . . .	168
§ 2 - Altre forme di retribuzione . . . . .	178
§ 3 - I salari incentivi e gli effetti in genere della razionalizzazione sul salario . . . . .	187
PARTE II. — Il salario in relazione a condizioni ambientali esteriori.	
CAPO I - Il salario nel tempo e nello spazio . . . . .	201
§ 1 - Il salario nelle varie epoche . . . . .	203
§ 2 - Il salario nei vari paesi . . . . .	239
CAPO II - Il salario in relazione alla politica economica ed al contrasto tra capitale e lavoro	257
§ 1 - Influenza esercitata sul salario dalla legislazione sociale e dal protezionismo . . . . .	265
§ 2 - Influenza esercitata sul salario dalle associazioni operaie e dalle coalizioni capitalistiche	295
§ 3 - Azione concorde e fusa della legislazione e delle associazioni: associazioni create e controllate dallo Stato: il regime corporativo . . . . .	317
Indice degli autori . . . . .	361

*Tralascio le molte mende tipografiche che, pur dando noia, si correggono agevolmente, per notare solo gli errori che possono travisare il senso.*

		ERRATA	CORRIGE
p.	24 rigo 20	in	<i>un</i>
»	39 » 21	misteri	<i>mestieri</i>
»	54 » 5	dovetteto	<i>dovrebbero</i>
»	» » 8	considera	<i>considerazione</i>
»	» » 14	mosse	<i>messe</i>
»	» » 15	nome	<i>norme</i>
»	» » 22	qui	<i>quei</i>
»	» » 28	1822	<i>1922</i>
»	88 » 32	movimenti	<i>moventi</i>
»	120 » 7	opposizione	<i>opzione</i>
»	125 » 6	avversativo	<i>avversativo (1)</i>
»	126 » 4	oltre	<i>altre</i>
»	131 » 22	linea, quella	<i>linea rispetto a quella</i>
»	142 » 6	prescritte	<i>prescrizioni</i>
»	143 » 30	dobbiamo	<i>debba</i>
»	146 » 13	determinati	<i>determinanti</i>
»	208 » 27	vendono	<i>vengono</i>
»	238 » 34	lnle	<i>alle</i>
»	262 » 17	fino	<i>Nep, dal 1921 fino</i>
»	268 » 18	e in	<i>e 9. in</i>

A pag. 293 n. 1 ho accennato di sfuggita alle conseguenze che avrebbe una politica protezionistica negli Stati Uniti e nella Repubblica di San Marino. L'esempio non vuol esser peregrino, anzi può venire con facilità alla mente; ma nell'atto di licenziare le ultime pagine mi accorgo ch'esso era stato svolto con una certa ampiezza da U. Ricci, nell'articolo «Il mito della indipendenza economica» pubblicato nella Riforma Sociale del 1918 e ristampato da ultimo in *Protezionisti e liberisti italiani*, Bari 1920. Il furto è minuscolo, e addirittura insignificante se si pon mente che derubato e ladro paion riprodurre le differenze di mole che intercorrono tra i due Stati in questione.

Questo volume è stato finito  
di stampare dalla Tipografia  
degli «Artigianelli» in Na-  
poli il 18 febbraio 1934 - XII

A. SANDULLI

**Arte Delittuosa**

Un vol. in 8. L. 24

---

A. COMPAGNA

**Libertà economica e  
demografica nei paesi  
a mandato**

Un vol. in 16. L. 7

---

G. LIBERATORE

**La ciurma ammutinata  
e il Pilota sereno**

II. Edizione

Un vol. in 16. L. 10

---

G. LOMBARDI

**Costume sociale e  
delinquenza**

Un vol. in 8. L. 24

---

G. LOMBARDI

**Dottrina Sociologica  
del Reato**

II. Edizione

Vol. in 8. di pag. XXIV-352 L. 16

---

G. LOMBARDI

**La pena di morte  
e il suo fondamento**

L. 4

---

P. VIRNICCHI

**L'evoluzione  
della coscienza politica  
nel popolo meridionale**

Vol. in 16. di pag. 250 L. 15

**LIRE VENTI**